



QUANDO LA COMUNICAZIONE È UN EVENTO

Il settore degli allestimenti richiede soluzioni customizzate, sempre nuove e originali. Fondamentale il rapporto con il cliente, che va ascoltato, ma anche guidato

di Massimiliano Luce

L'esperienza di **Texi** parte da molto lontano. Con trent'anni di storia alle spalle, dal 2008 l'azienda beneventana è fortemente attiva nel settore degli allestimenti e dell'interior design. «Oggi il nostro core business è incentrato su soluzioni contract per allestimenti, comunicazione visiva, interior decoration e cartotecnica digitale», racconta il **Pasquale Piccirillo, marketing manager di Texi**. «Nel tempo ci siamo orientati soprattutto al settore degli allestimenti, dal momento che racchiude tutto ciò che è visual communication. Lavoriamo per top client, con un insieme di attività cor-



Pasquale Piccirillo,
Marketing Manager
di Texi

relate che possono interessare anche l'interior design nell'ambito del retail, degli uffici e dei negozi».

Quale considerate il vostro punto di forza?

Riteniamo di essere in grado di assicurare ai clienti degli ottimi risultati, grazie alla nostra organizzazione aziendale e alla qualità dei materiali che usiamo. Puntiamo in modo particolare su delle soluzioni customizzate: partendo da un progetto grafico, ne studiamo la fattibilità tecnica, per arrivare alla fase di stampa e all'installazione finale. Sotto questo profilo, risulta fondamentale il lavoro del nostro team, che si caratterizza per uno spirito fortemente collaborativo e per uno spiccato senso creativo. L'obiettivo è realizzare qualcosa che possa effettivamente fare la differenza nella strategia di comunicazione del cliente.

A proposito di clienti, si tratta di realtà locali o presenti su tutto il territorio nazionale?

A dire il vero, anche se abbiamo diversi clienti locali, lavoriamo soprattutto con realtà dislocate nelle più grandi metropoli, tra cui Milano e Roma. Sicuramente è molto importante il rapporto con le agenzie, che in genere curano l'aspetto prettamente comunicativo di un progetto, per poi trasferire a noi la parte tecnica. Altrettanto importante risulta, inoltre, il cosiddetto passaparola dei clienti. Tuttavia, a nostro avviso, ciò che oggi risulta ancora più decisivo è il lavoro effettuato attra-

Cosa cambia da Nord a Sud

Da Nord a Sud i clienti di Texi hanno tutti qualcosa in comune: la ricerca della qualità. Eppure, qualche differenza emerge. «Quando si parla di allestimenti», spiega Piccirillo, «riscontriamo differenze sottili tra i clienti del Nord e del Sud. Talvolta i clienti del Sud manifestano una maggiore sensibilità estetica, mentre al Nord si è più attenti alla funzionalità dell'applicazione, manifestando al tempo stesso maggiori esigenze a livello tecnologico». Non è tutto. «Riscontriamo qualche differenza anche a livello di approccio all'applicazione: al Nord le scenografie particolari sono richieste dai clienti stessi, mentre al Sud dobbiamo proporle noi. Tuttavia, devo ammettere che, per quanto riguarda specificamente il settore delle fiere, il Sud si mostra più innovativo».

verso i canali digitali, sui quali abbiamo indirizzato numerosi investimenti. Senza dimenticare, infine, il valore umano della tradizionale comunicazione con il cliente che passa da rapporti one-to-one e visite in azienda.

Considerata la forte concorrenza nel settore della stampa digitale, quali sono le caratteristiche che vi rendono competitivi?

Oggi è importante essere versatili e flessibili, dal momento che gli strumenti di comunicazione sono innumerevoli, dall'impiego di vetture e furgoni come media all'utilizzo di brochure e cataloghi, dai servizi di e-mail marketing ai canali social, fino alle attività di promozione del sito internet. Vi sono, inoltre, tutta una serie di opportunità legate alle sponsorizzazioni attraverso specifici prodotti da noi realizzati. In questa direzione,

La Società Benevento Calcio ha affidato a Texi la riqualificazione del tunnel dello stadio comunale "Ciro Vigorito"



Giocare in casa

Al fine di riqualificare lo stadio comunale "Ciro Vigorito", la Società Benevento Calcio ha affidato a Texi l'intera progettazione e la direzione lavori per dar luce a un nuovo tunnel, per una lunghezza di 55 metri, che dagli spogliatoi dà accesso diretto al campo.

Nonostante i tempi molto ristretti, sono stati installati circa 400 metri quadrati di pannellature in alluminio composito che hanno ricoperto interamente le pareti laterali e il soffitto. La particolarità di questi pannelli consiste nelle traforature che inglobano l'illuminazione a LED e la personalizzazione con apposite grafiche istituzionali, tra cui il noto logo della squadra ed i vari sponsor tecnici. L'intervento di decorazione è stato eseguito con l'applicazione di apposite pellicole viniliche polimeriche, ulteriormente personalizzate con innovative tecniche di taglio. Il tunnel è stato ulteriormente impreziosito con un pavimento tessile agugliato rosso scuro, perfettamente in sintonia con il concept e adeguato al contesto. Prossimamente sarà possibile trovare ulteriori aggiornamenti sul sito www.texi.it per un nuovo intervento di riqualificazione degli spogliatoi. Per adesso è ancora tutto top secret.

segnalo i nostri ecobox personalizzati: da sempre attenti alle tematiche che riguardano l'ecologia e la sostenibilità ambientale, abbiamo deciso di promuovere i nuovi contenitori per la raccolta differenziata firmati Texi. Una soluzione ideale per uffici, scuole, abitazioni private, servizi catering e qualsiasi location desiderata, in quanto è totalmente personalizzabile con grafiche e stampa diretta in alta definizione. Un prodotto unico, leggero e versatile, utile per incentivare la separazione e la valorizzazione dei rifiuti.



I reparti produzione, taglio e finitura di Texi



Qual è la sfida principale da affrontare nel rapporto con i clienti?

Per i nostri clienti top dobbiamo gestire numerose applicazioni differenti e, da qualche anno, consapevoli dell'attenzione con cui lavoriamo e dell'alto livello del servizio offerto, tendono a chiedere sempre qualcosa di più in termini di tempistiche. Da qui sorge la sfida di dovere lavorare non di rado in emergenza, con richieste di modifica dell'ultimo secondo. Chiaramente sono situazioni per noi comprensibili, ma che tuttavia talvolta rendono particolarmente complesso il nostro lavoro. Quindi, oltre a garantire un alto livello di qualità e di servizio, il nostro compito diventa quello di educare il cliente sulle tempistiche e sulle scadenze inderogabili per i lavori di una certa importanza. Sicuramente, sono concetti e prassi non sempre semplici da trasmettere, tuttavia, se si trova la soluzione giusta e se il cliente arriva a condividere l'approccio corretto al lavoro, diventa molto più semplice evitare questo tipo di problemi.

Concretamente, come riuscite a costruire tale rapporto adeguato con il cliente?

Occupandoci dell'applicazione fin dalla sua progettazione, riusciamo a costruire con il cliente un rapporto trasparente che coinvolge passo dopo passo le varie fasi di lavoro. Come dicevo, il rapporto umano è decisivo: innanzitutto incontriamo il cliente nella sua azienda e lo invitiamo nel nostro showroom, proprio per condividere con lui il nostro modo di lavorare. Il cliente che ci viene a trovare in sede può anche visitare il nostro reparto di produzione. Di fatto il nostro compito è fargli capire come da una sua semplice richiesta possa sorgere un mondo di potenzialità creative. Non siamo dell'idea che il cliente abbia sempre ragione, anzi va curato e gestito attraverso un reale rapporto di collaborazione. Quando si raggiunge questo risultato, il cliente genera quel pas-

saparola, grazie al quale da un evento ne nascono tanti altri per altri potenziali clienti.

Ci parla del vostro reparto produzione?

Praticamente la nostra azienda si sviluppa su due piani, uno dotato di uffici e showroom e l'altro con un reparto di produzione e annesso magazzino. Il reparto produzione è suddiviso, a sua volta, in un'area per stampa di supporti flessibili e di piccolo formato, un'area per stampa su supporti rigidi ed un'area adibita alla finitura ed installazione. Nell'ambito dell'allestimento includiamo anche le attività di car wrapping. Parliamo di impianti che non emettono sostanze nocive e che possono stampare fino ad uno spessore massimo di 5 cm per il rigido. Praticamente stampiamo su tutti i materiali, tra cui legno, plexiglass, forex, dibond e così via. Tra le altre attività, relative al settore allestimenti, stiamo creando una divisione dedicata all'e-commerce di fotoquadri con qualsiasi tipo di materiali, ecopelle compresa.

Quali sono le tecnologie che caratterizzano il reparto produzione?

Il nuovo ingresso aziendale è la stampante grafica **OKI Color Painter E-64s** con le tecnologie intelligenti Dynamic Dot Printing e Smart Pass 4 per risultati di massima qualità con inchiostro SX con solvente ecocompatibile a bassa emissione di odori. Seguono il plotter da taglio in piano Kongsberg, in grado di tagliare e sagomare tutti i supporti presenti sul mercato. Supporti che stampiamo con tecnologia UV con Flora F1, luce di stampa 250 cm, bianco come quinto colore in macchina, e la tecnologia eco-solvent con Seiko 104s, un dispositivo che sa essere al top della produttività di settore. Completano il reparto produzione i dispositivi HP 9000s ed Epson 9700. Parliamo di tecnologie in grado di effettuare produzioni di piccolo e grande formato. Il comparto di finitura, oltre alla già citata Kongsberg, con il suo ampio piano di lavoro da 320 x 220 cm, annovera ulteriori dispositivi per il finissaggio, come il plotter da taglio Mimaki CG 130, la calandra meccanica caldo/freddo, luce 160 cm.

Quale considerate il vostro lavoro più rappresentativo?

A livello di allestimenti ogni lavoro è diverso dall'altro e, quindi, importante. Tuttavia, a livello di prestigio aziendale, vorrei ricordare l'ideazione, la progettazione



Alcuni esempi di allestimenti per eventi

tecnica, la stampa e l'allestimento di una scenografia esclusiva per un evento indetto presso il Ministero della Salute nell'Auditorium "Biagio D'Alba", per celebrare i primi 40 anni del Servizio Sanitario Nazionale, dove hanno presieduto le maggiori cariche dello Stato e il nostro Presidente della Repubblica, Sergio Mattarella. Siamo scesi in campo facendo emergere tutte le nostre capacità e competenze creative, progettuali e tecniche per un allestimento scenografico unico, stampato ed installato in appena 48 ore. Per allestire l'intero Auditorium "Biagio D'Alba", abbiamo utilizzato diverse tecnologie di stampa idonee per i molteplici utilizzi e i differenti supporti successivamente predisposti e installati all'ingresso dello stabile, lungo i corridoi che conducono alla sala, sui muri perimetrali dell'auditorium, nelle due aree predisposte per la stampa e sul palcoscenico. Quest'ultimo a sua volta impreziosito con arredi in legno nobilitato. Il tutto è stato arricchito da illuminazioni LED con effetti scenografici gestiti da sistemi di controllo remoto. Inoltre, sono stati predisposti service audio, video e strutture gestiti da tecnici qualificati per tutta la durata dell'evento. •