

I consigli dei clienti hanno fatto crescere la mia impresa

Pubblicato: Sabato 14 Settembre 2019



Quando si arriva da **Cisco Wash** ad Angera, la prima impressione è di disorientamento. Che cosa fa, anzi, che cosa è Cisco Wash? In origine era un semplice distributore **di benzina**, oggi lo è ancora ma comprende una serie di servizi molto diversi tra loro. Oltre all'erogazione di carburante, **Francesco Perospado**, nel giro di pochi anni ha inserito tra le sue attività anche il lavaggio degli interni auto e barche, il cambio olio, la sostituzione e il bilanciamento dei pneumatici, la ricarica dei condizionatori, la vendita, il noleggio e la riparazione di biciclette, l'installazione di bombole di gas, il lavaggio di moquette, tappezzerie, tappeti e divani, a domicilio, e da ultimo il lavaggio delle valigie.

Un'evoluzione dettata dai bisogni dei clienti che ha garantito a questo piccolo imprenditore non solo di superare indenne la fase di startup, vissuta nel pieno della crisi economica, ma di consolidare passo dopo passo la sua attività. «Quando passavo di fronte a questo distributore di benzina – racconta Perospado – mi chiedevo per quale motivo fosse sempre in vendita o chiuso. E così sette anni fa, poiché nessuna banca mi dava credito, ho venduto la mia automobile e con quei soldi, serviti a pagare il primo carico di carburante, ho iniziato questa attività. Inizialmente si vendevano circa **500mila litri di carburante all'anno** oggi ne vendo **un milione e 200mila**».

La svolta, secondo Perospado, è stata proprio la scelta di ascoltare i clienti che chiedevano qualcosa in più del semplice pieno di benzina. «Si sa che con i carburanti non si campa perché ti rimane attaccato proprio poco, a meno che si facciano grandi volumi, che non è il mio caso – spiega l'imprenditore -. E così ho iniziato a **prendere in considerazione i bisogni dei miei clienti**, anche quelli i più lontani dal mio business. Credo che il futuro dei cosiddetti esercizi o negozi di prossimità sia racchiuso in questa

capacità di ascolto e nel coraggio di diversificare i servizi erogati, soprattutto nei centri dove ci sono molti anziani. Certo, costa molti sacrifici, ma questa è la via».

Sacrifici vuol dire lavorare anche di sabato e rimanere aperti tutta l'estate quando sulle rive del **Lago Maggiore** arrivano i turisti. «La presenza di stranieri – continua l'imprenditore – mi consente di compensare economicamente i momenti di magra, soprattutto in inverno. Per esempio, quest'anno il cambio gomme, a causa del bel tempo, non ha reso molto. Qui arrivano soprattutto olandesi, tedeschi e tantissimi francesi e molti di loro tornano da me per fare un controllo alla macchina, per noleggiare le biciclette o fare piccole riparazioni. Sono una vera risorsa che va curata e assecondata».

Come accade spesso nelle microimprese italiane, la **conduzione è familiare** e Cisco Wash non fa eccezione. Il padre Antonio, un tempo piccolo imprenditore edile, gli dà una mano in officina, mentre la madre e la sorella lo assistono nelle incombenze burocratiche. Quando ce n'è bisogno Francesco è in grado di fare servizi a domicilio, soprattutto nel lavaggio di divani e tappeti. «Nel tempo ho fatto degli investimenti – conclude Perospado – soprattutto nella mia **formazione**. Ho fatto corsi per il lavaggio e l'uso sostenibile degli additivi utilizzati e ho comprato tutte le attrezzature professionali necessarie. Crescere dimensionalmente per un piccolo imprenditore non è semplice perché l'accesso al credito è di fatto bloccato, ma stare sul mercato senza soffrire più di tanto si può».

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it