

VareseNews

AtiGas. Non accontentarti dell'orizzonte... cerca l'infinito

Pubblicato: Lunedì 8 Febbraio 2021



AtiGas, di via Isonzo 25 a Gemonio vende **gas da cucina** sia **per uso abitativo** che **industriale**, **CO2 alimentare**, **gas industriali**, **pellet** e **gas per la refrigerazione**.

Abbiamo parlato con Luca, titolare dell'azienda, che ogni giorno in prima persona cerca di fornire ai suoi clienti, il prodotto migliore, al prezzo più vantaggioso.

Ciao Luca, raccontaci un po' la realtà AtiGas

Da 22 anni ci impegniamo ogni giorno affinché il cliente che consuma poco possa pagare quasi quanto chi invece acquista in grandi quantità. Ti faccio un esempio: negli ultimi cinque anni non ho mai alzato il prezzo del gas da cucina, cercando però di mantenere la qualità maggiore. Negli anni le marginalità le ricavo da una migliore contrattazione con i miei fornitori, senza andare a toccare le condizioni di vendita al cliente finale. Nel quotidiano preferisco vendere a dieci clienti piccoli piuttosto che a un grossista perché per me la cosa fondamentale è il rapporto con il cliente singolo.

AtiGas è sinonimo di **qualità**, **serietà** e **servizio** e si distingue da tutti quei soggetti che fanno questo mestiere per poco tempo e poi scompaiono, frodando le persone.

Guardandoci intorno abbiamo notato che molti dei prodotti che sono esposti riportano il tuo marchio e il nome AtiGas

Nel lavoro abbiamo sempre cercato di dare qualità, serietà e servizio. Personalizzando il prodotto

mettendoci sopra il mio nome e il mio marchio, significa che ci metto la faccia in prima persona. C'è un problema? Posso parlare con il titolare? Io ci sono sempre e questo negli anni ho visto che ha portato risultati. Le persone si fidano, non perché io faccia chissà quale pubblicità, ma perché c'è il mio nome sulla bomboletta della soda con la quale si gasa l'acqua e questo significa che io mi sono impegnato a cercare il migliore dei fornitori e io sono pronto a rispondere quando qualcosa non funziona, puntando sulla qualità del servizio.

Anche qui in negozio io e i miei collaboratori siamo tutti vestiti uguali e chi entra dalla porta sa che troverà **cortesìa e serietà**. Qui chi entra e spende 1,50 euro è trattato allo stesso modo di chi ne spende 500.

La mia migliore pubblicità è il passaparola e se con i miei comportamenti "truffo" un cliente, la volta dopo ne avrò persi almeno tre, perché i suoi familiari o amici decideranno di non affidarsi a me.

Sono convinto che sia la scelta giusta e lo dicono anche i numeri, visto che negli anni abbiamo avuto un buon incremento delle vendite e da due persone oggi siamo in 6.

Rispetto al risultato devo ringraziare mia moglie che mi ha spinto e aiutato nell'organizzazione, che è fondamentale. Ho notato che anche con i ragazzi, quando le attività sono programmate bene, loro stanno bene e lavorano meglio. Chi lavora con me non è un semplice dipendente, ma un vero collaboratore e periodicamente ci fermiamo per discutere insieme e cercare di migliorare. Loro sono sul campo, sono quelli che parlano con il cliente finale e si rendono conto se il lavoro è fatto bene o male.

Come sei arrivato a selezionare i tuoi fornitori?

Abbiamo una serie di fornitori che collaborano con noi da anni, mentre nella ricerca di partner nuovi, devo ringraziare mia moglie che si occupa della selezione e delle nuove trattative, troppo spesso le donne sono sottovalutate, si pensa non possano ricoprire ruoli importanti nelle imprese, io non ho fatto questo errore e mi affido a lei per prendere assieme le decisioni. Negli anni, crescendo, una serie di fornitori ci hanno contattato e abbiamo avuto l'opportunità di lavorare direttamente con chi ci ha cercato, potendo così scegliere anche l'importatore più affidabile di un determinato materiale.

Da anni collaboro con Sapiro che è il mio fornitore per le bombole di gas industriale e per la refrigerazione. Grazie a questa azienda riusciamo ad essere competitivi e a dare un servizio di primo livello anche al piccolo idraulico, che così riesce a risparmiare anche sulla singola ricarica di un climatizzatore di casa.

Quali sono i prodotti che si possono trovare da AtiGas?

Noi vendiamo **gas da cucina sia per uso abitativo che industriale** (aziende e rivenditori), **CO2 alimentare, gas industriali, pellet e gas per la refrigerazione**.

Per la CO2 alimentare abbiamo investito in un **impianto privato per caricare le bombole** in meno della metà del tempo che impiegavamo prima, per migliorare il potere di acquisto verso i fornitori e ridurre al minimo i tempi per i nostri clienti.

Fai anche preventivi via mail o è necessario venire in negozio?

È possibile chiedere un preventivo via mail ma io **preferisco far vedere la qualità del prodotto** e per questo non mi piace vendere "a scatola chiusa". Sul pellet, per esempio, al cliente nuovo non vendo grosse quantità perché preferisco che abbia la possibilità di provare il prodotto e che si senta libero di sostituirlo.

Ad oggi vendo undici qualità di pellet diverse, per andare incontro alle esigenze del maggior numero di persone possibile perché ogni stufa è tarata in modo diverso e quello che è un prodotto perfetto per una persona può non esserlo per un'altra.

AtiGas

Via Isonzo 25, Gemonio
Tel. 0332 700126
Cell. 340 6381691

Email: atigasgemonio@gmail.com

[Sito Internet](#) | [Facebook](#)

Orari di apertura

Da lunedì a venerdì, dalle 8:30 alle 12 e dalle 14 alle 18.

Sabato dalle 8:30 alle 12.

di VareseNews Business – marketing@varesenews.it