

DUO è però una macchina semi-automatica. Per quali collocazioni è stata pensata?

*DUO non può essere considerato a tutti gli effetti un distributore automatico, in quanto la gestione di bicchieri, palette e zucchero è manuale. Devo dire però che la macchina è stata concepita affinché tutti gli accessori siano ben alloggiati e funzionali, motivo per il quale l'abbiamo dotata anche di **vassoio per il trasporto** delle bevande alla postazione di lavoro. Per rispondere alla sua domanda, le collocazioni ideali di una macchina così concepita sono molteplici: dagli uffici direzionali alle sale riunioni, dalle banche ai beauty center, dalle sale d'attesa agli studi professionali. Una serie di luoghi di lavoro in cui i consumi non giustificerebbero la gestione di un distributore automatico vero e proprio e in cui l'eleganza*

dell'angolo ristoro ha una sua valenza. DUO, infatti, è una macchina dalle linee sobrie, facilmente inseribile in qualsiasi tipologia d'arredo e, ripeto, personalizzabile affinché il cliente la senta parte della propria azienda.

È ormai chiaro che Bianchi Vending ha fatto grandi passi verso la personalizzazione, intesa come un mezzo atto a ridurre sempre di più le distanze tra produttore e gestore e tra quest'ultimo e il consumatore finale. Ma sembra anche chiaro che l'Azienda stia procedendo con cautela per quanto concerne le ultimissime tecnologie. Mi riferisco ai monitor interattivi, agli schermi digitali di cui tanto si parla anche nel vending. Come mai?

L'argomento è, invece molto interessante, in quanto la comunicazione è oggi fondamentale. Bianchi ci sta già lavorando,

*come dimostra l'esistenza di **monitor** su alcuni nostri modelli o, comunque, la possibilità di inserirli su richiesta. Riteniamo che non sia ancora giunto il momento di fare grossi investimenti su questo tipo di tecnologia, in quanto crediamo che sia i gestori che i consumatori non siano ancora pronti per utilizzarla con disinvoltura o avendo le idee chiare dell'uso che se ne vuole fare. I tempi matureranno e, stia certa, che Bianchi Vending non si farà cogliere impreparata e sarà pronta anche in questo caso a presentare le sue soluzioni al mercato. Probabilmente occorrerà essere pronti a fornire non solo la tecnologia ma anche l'elaborazione dei contenuti, in modo da offrire un servizio vero e proprio. Ne riparleremo a tempo debito.*

Parliamo del futuro. Dopo alterne vicende, Bianchi Vending sembra oggi lanciata in un percorso di crescita costante. Quali sono i vostri obiettivi futuri?

*Ci siamo posti quattro obiettivi fondamentali. Prima di tutto **espandere il nostro brand** in aree geografiche in cui non siamo ancora presenti sia in Italia che all'estero e raggiungere una penetrazione più capillare del mercato sia nel vending che nel settore Ho.re.ca.*

*Secondo obiettivo è **l'ampliamento della gamma dei prodotti**, una strada che abbiamo già intrapreso nel 2012 e che intendiamo perseguire con costanza anche in futuro.*

*Altro importante punto del nostro programma di crescita è l'uso di **tecnologie innovative**. Non mi riferisco soltanto alla realizzazione di touchscreen da inserire sui nostri distributori, ma anche e soprattutto al perfezionamento della componentistica modulare delle macchine. Riuscire a rendere le parti quanto più possibile interscambiabili, vuol dire raggiungere un'intesa sempre maggiore col proprio partner commerciale, perché lo si mette nelle condizioni di modificare la macchina a seconda delle esigenze della location, del momento, del cliente e così via.*



10