

Luigi Innocenti

Vendita diretta e prodotti su misura gli atout di Astro Italia per emergere nel mercato dei materassi



LIl tema del comfort è il principale tasto toccato dai produttori di materassi che non possono sbizzarrirsi con il design ma possono creare la giusta situazione per il riposo ideale. Su queste basi è nata quattro anni fa Astro Italia, prima azienda in Italia a produrre materassi interamente su misura e personalizzati. Una realtà con un fatturato di 7 milioni di euro e 270 persone tra dipendenti, operai e promotori, che nel 2018 punta a essere presente su tutto il territorio nazionale con una rete di 500 venditori e che vuole emergere in un mercato estremamente polverizzato che vale 500 milioni di euro. Una storia che ci ha raccontato **Luigi Innocenti**, uno dei cofondatori dell'azienda. «La nascita di Astro ha origine nella conoscenza professionale tra noi tre fondatori. Ci siamo ritrovati a condividere la stessa visione e gli stessi obiettivi, con competenze diverse e complementari: Giuseppe Vitale e io lavoravamo per la stessa azienda produttrice di materassi. Giuseppe è un esperto riconosciuto della vendita diretta e io mi occupo da sempre di marketing. Giancarlo Mazzola ha portato le competenze produttive che ha coltivato nell'azienda di famiglia».

Come avete elaborato il progetto di produrre materassi su misura?

Possiamo contare su un archivio decennale delle preferenze dei clienti e compiamo studi biennali sulla personalizzazione, verificando costantemente i feedback che riceviamo. In questo modo creiamo tabelle statistiche e modelli predittivi che, uniti ai test su prodotti e materiali, ci danno risultati accurati. Con questi elementi possiamo progettare il materasso in base alle preferenze del cliente, che può scegliere tra una sensazione rigida, media o morbida, e alle sue caratteristiche fisiche (peso e altezza), in modo da dare perfetto sostegno al corpo. È anche possibile realizzare un materasso matrimoniale con caratteristiche diverse da una parte all'altra.

Come avete unito l'artigianalità alle esigenze industriali?

Questo è il nostro punto di forza: saper unire la sartorialità al plus competitivo dell'alta tecnologia industriale. Lo abbiamo raggiunto grazie alla convergenza di competenze di alto livello su tre ambiti fondamentali: materiali, tecnologie di lavorazione e vendita diretta. Solo così riusciamo a proporre al mercato qualcosa di veramente unico.

La produzione è solo italiana?

Tutti i prodotti firmati Astro sono realizzati nel territorio nazionale, composti di materie prime italiane al 100%, con una filiera il più possibile corta. Abbiamo raccolto un'esperienza di sessant'anni nella lavorazione industriale, creando un impianto e un processo produttivo *ad hoc*. Una costante contrattazione con i fornitori, la ricerca continua sui materiali e l'adozione delle tec-

niche di lavorazione più aggiornate permettono di mantenere uno standard elevato a un prezzo accessibile per il cliente.

Non pensate di andare all'estero?

Quando avremo consolidato la nostra crescita, potremo guardare anche all'estero. I paesi che stiamo monitorando sono Francia, Spagna e Bulgaria.

Una delle vostre particolarità riguarda la vendita diretta, com'è organizzata?

Promuoviamo i nostri materassi con un innovativo sistema che prevede un primo approccio nei Centri Prova o Punti Prova Astro nei centri commerciali nella nostra *Casa degli italiani*: una cabina dimostrativa che permette alle persone di provare il materasso con calma e senza imbarazzo. Dopo questa prima conoscenza con il cliente segue l'incontro e la dimostrazione a domicilio. Sono momenti fondamentali per mettere a punto le caratteristiche del pezzo unico su misura. A spiegare le caratteristiche del prodotto e i benefici che ne derivano sono i nostri consulenti del benessere, per i quali la formazione e l'aggiornamento professionale sono attentamente curati e costanti. I nostri consulenti creano con il cliente un rapporto destinato a durare nel tempo, che prosegue anche dopo la vendita. Il cliente può ricontattare l'agente per qualunque necessità e, in ogni caso, dopo 40 giorni da quando è stato ricevuto il prodotto, il consulente del benessere ritorna dal cliente per verificare che sia soddisfatto, e, in caso di problemi, interviene per risolverli.

Le.O.