

Nai e Mondel, collaborazione vincente sul fronte prodotto ed esperienza d'acquisto del cliente

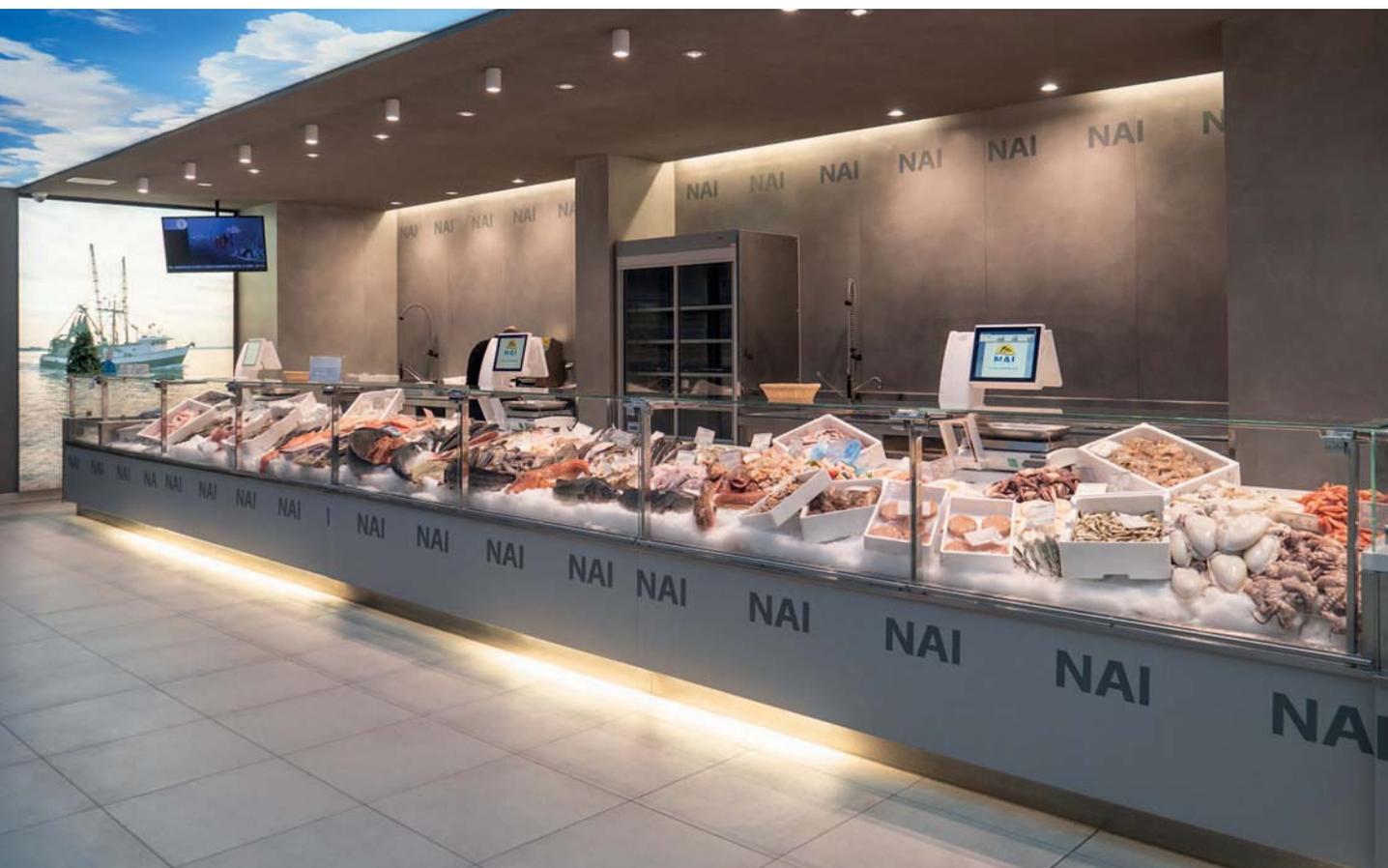
di Elena Benedetti

A Cittadella, nella provincia padovana, c'è una famiglia che da quattro generazioni lavora con passione e visione nell'industria dell'ittico. Sono i Nai, che oggi vantano un'azienda moderna, industrializzata e con una forte vocazione all'innovazione ed al controllo qualità. Con *Nai Prodotti Ittici Srl* sono specializzati nell'import e nella produzione di pesce fresco, decongelato e surgelato. Il

laboratorio interno per la lavorazione del fresco e congelato, la nuova area preposta al confezionamento e la divisione gastronomia interna hanno consentito all'azienda Nai di ampliare la propria offerta e di rifornire le insegne della GDO e il canale B2B. C'è poi *Nai Ittica*, un'altra società che è focalizzata sul B2C con quattro pescherie (di cui una all'interno di un supermercato)

e punti vendita in mercati regionali. Abbiamo parlato di questa seconda divisione del business con **Davide Nai**, che segue questo canale. «Nai è un negozio specializzato sull'ittico» mi dice. «Il nostro *core business* è la vendita di pesce fresco al pubblico e per noi il servizio è fondamentale.

Oltre alla pulizia ed eviscerazione, alla preparazione del crudo, c'è il contatto diretto, la relazione col



Il punto vendita Nai a Castelfranco Veneto (TV), caratterizzato da un design moderno e ricercato, con rivestimenti luminosi, uno schermo luminoso a cielo che trasmette un'esperienza diversa al cliente e un banco refrigerato Mondel, modello CLAI, che garantisce efficienza, sicurezza del prodotto e ampia visibilità (photo © Mondel).



cliente. Una relazione che si esplicita attraverso il servizio che vogliamo trasmettere per la ricettazione, i consigli sulla preparazione e sulla cottura, sui piatti pronti. Il pesce non è semplicissimo da cucinare, il prodotto è delicato. Noi aiutiamo i clienti con preparazioni e piatti pronti. Ad ogni nuovo punto vendita infatti si riduce sempre la parte del fresco e aumenta sempre più quella dedicata alla gastronomia!» sottolinea Davide Nai.

I punti vendita di Nai Ittica — l'ultimo inaugurato è quello di Castelfranco Veneto (TV) —, fanno solo vendita, sia di fresco che di gastronomia oltre ad una serie di accessori, ovvero una selezione di prodotti di alta gamma che non si trovano in GDO e disponibili a libero servizio. «Non facciamo somministrazione però abbiamo in programma due nuove aperture e per quelle ci stiamo ragionando su».

Qual è l'elemento strategico che spiega il vostro successo? «Data per scontata la massima qualità dell'offerta, noi lavoriamo molto per far vivere un'esperienza al cliente. Un esempio? Nella pescheria di Castelfranco Veneto il cliente non si sente in pescheria! Le nostre pescherie sono meno fredde, meno spoglie, c'è calore



In alto: un dettaglio sull'allestimento del punto vendita Nai di Castelfranco Veneto. Attenzione all'illuminazione del banco refrigerato CALI by Mondel (photo © Mondel). In basso: «il nostro core business è la vendita di pesce fresco al pubblico e per noi il servizio è fondamentale» sottolinea Davide Nai.

umano, un rapporto che si cura attraverso personale attento che si relaziona subito con l'acquirente mettendolo a proprio agio. Veniamo scelti ogni giorno non solo per il prodotto ma anche per il servizio e alla base di tutto c'è la relazione forte col cliente».

Per i proprio locali Nai Ittica ha scelto Mondel, l'azienda di So-

lesino (PD) specializzata in banchi frigoriferi progettati e realizzati tenendo conto non solo dell'estetica e del design, ma soprattutto della funzionalità e praticità di utilizzo, bilanciando alle moderne tecnologie la cura e l'attenzione artigianale.

Perché questa scelta? «Io sono la quinta generazione e Mondel è



In tutti i punti vendita Nai la freschezza dell'offerta è al primo posto insieme ad un servizio attento e puntuale.

CALI, l'espositore refrigerato dal design razionale by Mondel

CALI è il banco refrigerato intelligente di Mondel in grado di dosare il giusto grado di conservazione del cibo a seconda del prodotto: dal pesce alla gastronomia, dai formaggi ai salumi e alla carne. Questa vetrina frigo dal design pulito e razionale può essere

personalizzata totalmente, anche nel rivestimento frontale, scegliendo tra diversi materiali come legno, acciaio, marmo, Corian o ceramica. Piano di lavoro e gamboni di sostegno cilindrici in acciaio inox, vetro temperato dritto apribile con pistoni e scarichi acqua per il lavaggio giornaliero della vasca completi di retina di protezione, sono solo alcune delle caratteristiche che potrete ritrovare in questo banco refrigerato. CALI rappresenta infatti la soluzione migliore per gli arredatori e gli architetti che desiderano un prodotto altamente personalizzabile sia nelle dimensioni, che nelle differenti soluzioni tecniche.

>> Link: www.mondel.it



sempre stato al fianco di Nai. Collaboriamo con Mondel da tanti anni e in Mondel abbiamo sempre trovato un partner solido che rispecchia le nostre necessità» risponde senza esitazioni Davide. «Sono molto specializzati sulla parte ittica. Su Castelfranco Veneto, per esempio, abbiamo montato una parte di nebulizzazione che dal lato cliente dà la percezione di freschezza del prodotto e dall'altra effettivamente aiuta a preservare il pesce in temperatura e freschezza. Insomma, noi lavoriamo bene con Mondel».

Sul fronte della scelta di prodotto per Castelfranco Veneto Nai ha scelto CALI. «È un ottimo prodotto che si personalizza sulla base delle nostre necessità. Con CALI puoi farci davvero di tutto!». Parola di Davide Nai.

Elena Benedetti

>> Link: lericettedinai.it