

Il caso di Ovidio Profili

Più qualità a prezzi inferiori con la vendita diretta

■■■ «Il nostro è un prodotto biologico di alta qualità, fatto con passione e massima cura e lo possiamo vendere a un prezzo al quale nei supermercati si può comprare un prodotto convenzionale». Così Ovidio Profili spiega il successo della sua azienda agricola, che da anni ha puntato tutto sulla vendita diretta dei propri prodotti.

«L'idea mi venne», aggiunge Profili, «quando da ragazzo accompagnavo mio nonno a vendere i nostri prodotti ai negozianti e nei mercati: mi chiedevo come mai fossero sempre i commercianti a fare il prezzo, sia quando noi vendevamo i nostri prodotti sia quando compravamo i loro da semplici consumatori. Così quando ho cominciato a lavorare attivamente nell'azienda di famiglia ho lavorato per convincere tutti

della necessità di vendere direttamente ai consumatori. E così è stato».

Così la sua "fattoria" negli ultimi venticinque anni ha costruito, prima con il passaparola poi attraverso internet, una clientela sempre più vasta che apprezza la qualità dei prodotti, consegnati a domicilio nel Lazio e per i prodotti non deperibili in tutta Italia, e i prezzi concorrenziali: «Raccogliamo gli ordini che ci arrivano attraverso il nostro sito e per telefono - spiega - e organizziamo il giro di consegne cercando di essere precisi e puntuali. Noi garantiamo la consegna gratuita ma chiediamo un minimo di spesa, 100 euro, e per questo circa il 50% dei nostri clienti è rappresentato da gruppi d'acquisto, ma è una cifra accessibile anche per una famiglia che decide di fare 'scorta' per tutto un mese».