

Fabio Fasolino (**Business Company**): “La forza del servizio post-vendita passa anche dal ricondizionamento”

Come sempre, ma ancora più in contesti di crisi o stagnazione di mercato, giova studiare e osservare i cambiamenti nei comportamenti e nelle preferenze dei consumatori: le tendenze di consumo richiedono alle aziende di adattare costantemente la propria offerta. Tutto pensato per aggiungere margine e favorire il business della filiera.

Dottor Fabio Fasolino, CEO di Business Company Spa, perché i vostri servizi possono giovare agli attori del mercato del caffè, Ho.Re.Ca. e Vending?

I servizi post-vendita offerti da Business Company (www.businesscompany.it) assicurano un'assistenza qualificata nell'intero ciclo di utilizzo del prodotto: dall'installazione alla manutenzione in garanzia, in estensione di garanzia e fuori garanzia, per arrivare alla dismissione e smaltimento. Siamo anche specializzati nei servizi di ricondizionamento dei prodotti.

Proponiamo sistemi integrati per la gestione delle attività di post-vendita come il nostro servizio TestOK a disposizione degli attori della filiera per poter gestire al meglio le esigenze di manutenzione delle loro macchine, con logistica integrata e magazzino ricambi. Tra le peculiarità che il servizio di assistenza tec-



nica TestOK può offrire c'è anche il supporto di help-desk ed Assistenza Clienti / Consumatori.

L'esperienza che avete in che modo torna utile a chi vi sceglie?

Ogni giorno il gruppo di lavoro di Business Company opera per conto di produttori, distributori e gestori, che ci scelgono come partner diventando, di fatto, il loro dipartimento post-vendita dedicato: dalle prime verifiche tecniche come le diagnosi DOA e i test di funzionamento dei prodotti in garanzia, fino alla manutenzione e ricondizionamento. Le procedure aziendali permettono un monitoraggio puntuale, con dati a disposizione e indici di difettosità riscontrati. Quest'ultimo aspetto si è rivelato, negli anni, una straordinaria risorsa per tutta la clientela e, in particolare, per quella alle prese con la gestione di



Fabio Fasolino

fornitori extra europei, con cui affinare al meglio il lavoro per rendere macchine e prodotti pienamente omologabili anche per il mercato europeo.

Come immagina il servizio post-vendita nel contesto attuale?

Oggi, come non mai, la soddisfazione del consumatore è diventata centrale per il mondo della distribuzione e della gestione delle macchine ed ecco che il post-vendita assurge ad area strategica su cui investire per differenziarsi dalla concorrenza. Erogare servizi post-vendita significa, infatti, creare un rapporto col cliente che contribuisce alla sua serenità svolgendo, allo stesso tempo, un'azione molto efficace per favorire la fidelizzazione alla marca.



CALENDARIO EVENTI

Data	Mostra	Stato	Città	Oggetto	Sito Web
17-21 ottobre 2025	HostMilano	Italia	Milano	Ho.Re.Ca. - Vending - Caffè	https://host.fieramilano.it
12-14 novembre 2025	Aneda ExpoCongress	Spagna	Toledo	Vending	https://aneda.org/
16-20 gennaio 2026	Sigep	Italia	Rimini	Foodservice	www.sigep.it
15-17 marzo 2026	Horeca ExpoForum	Italia	Torino	Horeca	https://horecaexpo.it/
6-8 maggio 2026	Venditalia	Italia	Rimini	Vending	www.venditalia.com
11-14 maggio 2026	TuttoFood	Italia	Milano	Food&Beverage	www.tuttofood.it

**date soggette a cambiamento*