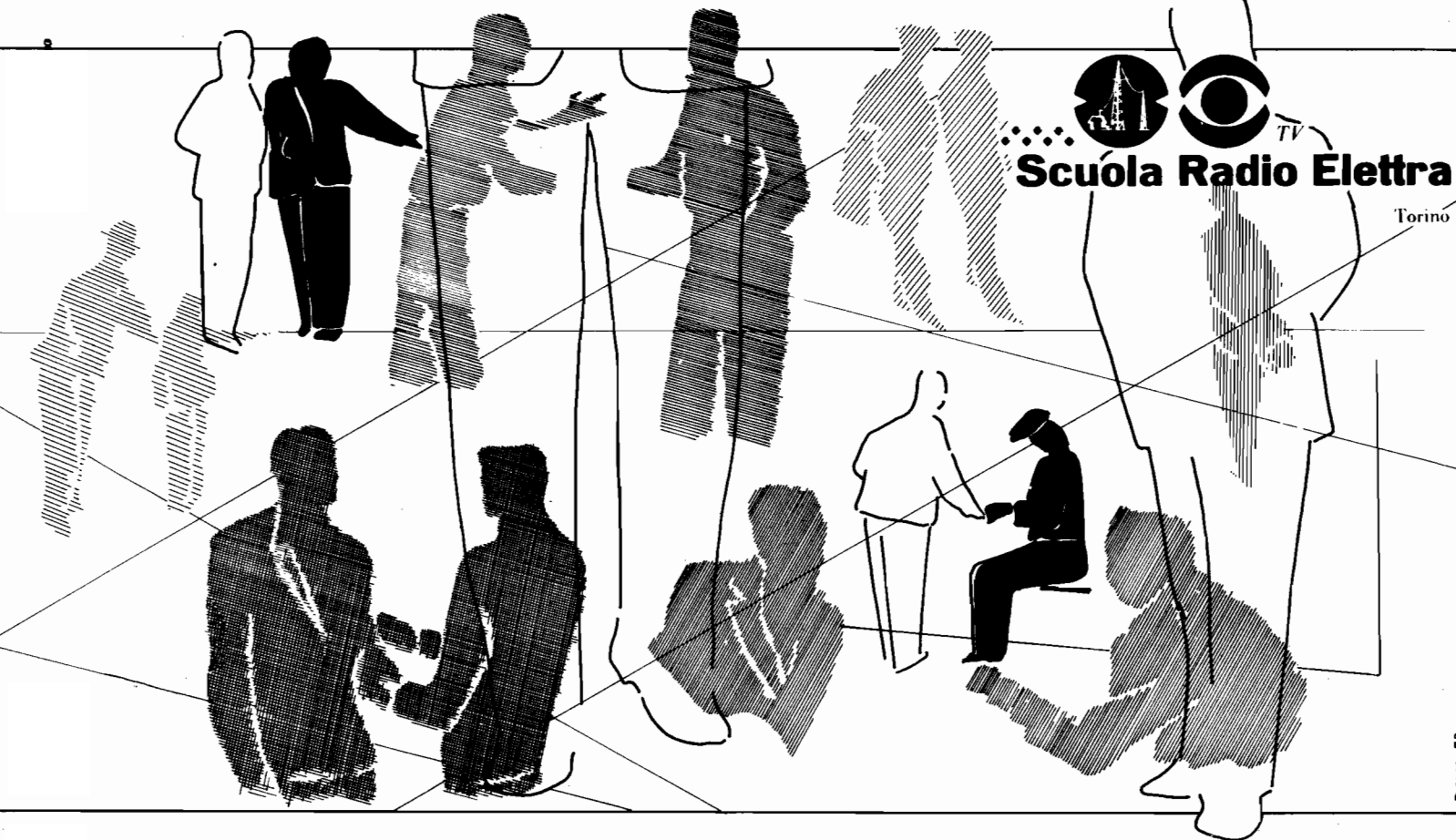


C O M M E R C I A L E



CORSI DI RADIO PER CORRISPONDENZA

(2)

Qualunque sia lo scopo che Lei si prefigge dallo studio, qualunque sia l'interesse che La spinge a seguire il mio Corso, le lezioni che ora inizierà hanno per Lei molta importanza.

Il commercio di tutto quanto fa parte della pratica "Radio" ha bisogno di essere conosciuto, nei dettagli, da tutti coloro che alla radio si dedicano con interesse di scienziati come da coloro che se ne servono per scopi economici.

Questa nuova scienza, la Radiotecnica, ha creato in pochi anni industrie e commerci floridissimi procurando lavoro a migliaia di operai, tecnici, studiosi.

E la prosperità di tali imprese è dovuta alla correttezza commerciale, alla conoscenza di determinate regole, all'onestà ed alla serietà di chi le regge.

Tanto il più modesto laboratorio quanto la più grande industria sussistono appunto in virtù dell'alto grado di specializzazione nella tecnica e dell'esatta conoscenza della "pratica commerciale" frutto di esperienza diretta di numerosi appassionati che al nascere della radio hanno intravisto le grandi possibilità di espansione di questo meraviglioso frutto dell'ingegno umano.

I primi rudimentali apparecchi radio riceventi, che oggi provocherebbero il nostro sorriso, suscitavano diffidenza e non invitavano che qualche appassionato al loro acquisto.

La diffusione si deve, oltre naturalmente ai continui perfezionamenti tecnici, soprattutto alla perseveranza dei commercianti che ne hanno saputo illustrare le doti con passione e serietà di intenti creando a poco a poco quella schiera di utili, indispensabili intermediari fra l'industria ed il privato, fra il laboratorio ed il cliente.

Col tempo, il tecnico si è trasformato egli stesso in commerciante e abbinando le sue doti di specialista con quelle di offerente del frutto della sua specializzazione, a costo di battaglie, non sempre vinte, ha creato il vero commerciante della radio.

Infatti, chi meglio del tecnico poteva e può appassionatamente

illustrare le doti della sua creazione, chi meglio di lui può conoscere il valore intrinseco e morale dell'oggetto che è nato dalla sua intelligenza?

Ma per far ciò, per essere, insomma, tecnici-commercianti, occorre conoscere le precise norme che regolano il commercio in generale, ed in particolare quello della radio.

Queste Lezioni, che Le andrò man mano sottoponendo, nascono da una lunga esperienza in tale campo e siccome in commercio occorre una certa dose di astuzia, Le consiglio di non divulgare quanto Le farò conoscere.

Tutti i consigli che Le darò sono basati sulla più assoluta onestà, ma è necessario che Lei tragga un frutto dal Suo lavoro ed è giusto che i sacrifici sopportati nello studio Le siano ripagati.

Come primo consiglio, quindi, sia riservato con tutti, anche coi Suoi amici ai quali non deve mostrare queste Lezioni.

Le insegnerò come dovrà trattare, sempre dal punto di vista commerciale, con amici, parenti, conoscenti, ma questa sarà un'arte Sua i cui segreti non dovrà divulgare.

La riservatezza è una delle migliori virtù perchè purtroppo molti sono coloro che approfittando di una confidenza altrui ne traggono disonestamente profitto.

La riservatezza non si identifica, però, con la musoneria.

Un buon commerciante deve essere cordiale con tutti, sereno nei giudizi, e deve farsi ben volere per la sua rettitudine.

Queste Lezioni devono servire appunto a formare, oltre che dei bravi tecnici, persone adatte a fare della radio un commercio che dia serie garanzie ai consumatori, che sono in definitiva, i sostenitori del commercio stesso.

Il prodotto che il tecnico crea, non servirebbe a nulla se mancasse il consumo.

Chi acquista ed usa il prodotto che lo specialista ha preparato, è fonte di lavoro inesauribile a patto che il prodotto gli sia fatto conoscere, gli sia ben presentato e contenga quei requisiti che lo rendono perfetto.

Queste sono funzioni prettamente commerciali e, come nella tecnica, per esplicarle, occorre una certa specializzazione.

Con queste Lezioni mi riprometto di metterLa al corrente delle norme commerciali affinchè Lei le possa abbinare alle doti di tecnico che acquisterà seguendo le altre parti del Corso.

- - - - -

(5)

DIVERSE CATEGORIE DI ALUNNI

Lei che ha iniziato la frequenza di questo Corso è naturalmente un appassionato alla radiotecnica, cioè nutre un attaccamento particolare, una sentita ammirazione per questa scienza e sente un forte desiderio di penetrare nei suoi misteri.

Quindi, dal lato puramente tecnico, i miei Alunni sono tutti uguali, tutti membri di una grande famiglia, avidi di apprendere quanto gioverà loro per iniziare una migliore attività e scegliere una nuova strada.

Ed è appunto in relazione alle decisioni che a fine Corso essi prenderanno, in base all'influenza che lo studio avrà esercitato sulle loro decisioni, che posso dividerli in quattro grandi categorie.

Esse sono:

- 1) Coloro che dello studio fanno un diletto.
- 2) Quelli a cui le nuove Lezioni creeranno un maggior benessere al di fuori delle normali occupazioni.
- 3) Coloro che studiano perchè a Corso finito intendono occupare un posto tecnico nell'industria specializzata.
- 4) Quelli che intendono iniziare un'attività commerciale nel ramo radio.

E' una divisione puramente formale perchè niente è immutabile ed è logico pensare che il tecnico, alle dipendenze altrui, possa un giorno iniziare per proprio conto la stessa attività.

Altrettanto si può dire del dilettante, il quale, per mutate condizioni di fortuna, può trovarsi nella necessità, d'altra parte tutt'altro che deprecabile, di prestare la sua opera per conto di terzi o alle dipendenze altrui.

Comincio da coloro che studiano per diletto.

In questo grande gruppo sono comprese tutte le persone che avendo una occupazione stabile ed uno stipendio assicurato, oppure avendo mezzi sufficienti di vita, dedicano le ore di riposo allo studio per il grande interesse che suscita in loro questa nuova affascinante scienza.

Sono indubbiamente da ammirare perchè non è lo stimolo del bisogno che li induce ad intraprendere la faticosa via del sapere.

A costoro voglio rivolgere una particolare preghiera: non si perdano mai di coraggio, con la scusa che tanto lo studio non può apportar loro alcun beneficio finanziario.

Non si fermino dinanzi alle difficoltà: le vie del sapere sono, è vero, faticose ma le soddisfazioni che se ne traggono sono copiose.

Si ricordino che proprio nel campo della radio si devono numerosi progressi e scoperte proprio a modesti ed oscuri dilettanti.

Anzi il fatto stesso di una certa tranquillità economica deve spronare a dedicarsi con mente serena allo studio.

In definitiva se sentono veramente che lo studio rappresenta per

loro un riposo, uno svago, è segno evidente che già si tratta di menti superiori, in grado di riuscire dove gli altri desisterebbero.

La Scuola Elettra, con l'originale e nuovo metodo d'insegnamento, soddisfa in pieno il loro vivo desiderio di sapere.

E non si scoraggino soprattutto se si sono decisi in età avanzata ad iniziare la frequenza del nostro Corso.

Non è l'età che conta.

Chi sente impellente il bisogno di sapere, di apprendere nuove nozioni, è sempre giovane.

Al secondo gruppo appartengono coloro che dallo studio intendono trarre una specializzazione perchè desiderano aumentare le loro entrate occupando le ore libere.

Pur avendo già un lavoro, le circostanze ed una forte passione per la radiotecnica li spingono ad essere qualcosa di più.

Sono altamente da ammirare perchè, incuranti della stanchezza di una lunga giornata lavorativa, occupano le ore, destinate al riposo

ed allo svago, allo studio che dovrà dare loro una maggior disponibilità finanziaria.

Il loro desiderio di migliorare, così vivamente dimostrato coll'iscriversi al Corso, sarà ampiamente soddisfatto.

Chi ha il coraggio di rinunciare ai divertimenti per migliorare il proprio avvenire è un vero uomo, utile a sè, ai famigliari ed alla società.

Il progresso è fatto di simili uomini ed in tutti i campi, in tutti i rami della scienza e del lavoro, hanno sempre vinto la volontà e l'alto spirito di rinuncia.

Esorto costoro a continuare nella via intrapresa, assicurando loro l'appoggio continuo e sollecito della Scuola.

Quelli invece che intendono, a Corso finito, occuparsi come tecnici nell'industria specializzata sono, salvo rare eccezioni, dei giovani che, trovandosi a decidere del loro avvenire hanno scelto la radiotecnica come la strada più sicura del successo.

E hanno pienamente ragione.

L'avvenire è della radio che molto deve ancora darci e, poichè questa scienza è giovane, è piena tutt'ora di affascinanti misteri.

Essa ha bisogno di uomini, di veri uomini, pieni di volontà ed impazienti di scoprire e mettere a disposizione dell'umanità tutti i benefici che questa scienza può elargire.

Innumerevoli sono le strade aperte a costoro: industrie, laboratori, stazioni trasmettenti, reparti specializzati dell'esercito, polizia, marina, aviazione, laboratori di ricerche scientifiche, ecc.

L'avvenire è nelle loro mani e non avranno altra difficoltà che la scelta.

Si ricordino però che se vogliono essere apprezzati devono dedicarsi con volontà e perseveranza allo studio, al fine di riuscire primi in tutto.

La mediocrità non serve a nessuno: bisogna far bene, sempre ed in tutto.

Infine, all'ultimo gruppo, appartengono coloro il cui ideale è la

realizzazione di un commercio o di una industria.

Essi vedono giustamente la funzione della produzione e della vendita e già fin d'ora sanno che potranno godere frutti insperati da un sano concetto commerciale.

Non avranno da subire delusioni se la loro preparazione sarà accurata e se assimileranno gli insegnamenti che in queste Lezioni sono contenuti.

Ricordino però che la via del successo non è piana nè agevole ed occorre fortemente volere per raggiungere gli ideali preposti.

Non è necessario che Lei mi dica a quale gruppo può appartenere.

Queste Lezioni serviranno a tutti purchè siano ben comprese e spesso rilette.

(7) '

I C L I E N T I

Semplificando il concetto di commercio possiamo stabilire che i rapporti di un commerciante si basano su due fattori: ~~clienti~~ e fornitori.

Entrambi sono la vita stessa dell'azienda, il cui compito è di fabbricare o procurarsi il prodotto alle migliori condizioni e venderlo agli acquirenti, stimolandone il desiderio d'acquisto nel modo più conveniente.

E' quindi chiaro che per essere un buon commerciante occorre acquistare o produrre bene ed al minor costo per poter vendere alle condizioni più convenienti, cioè ritraendo da questa operazione un lecito utile che è il guadagno.

Esaminiamo ora la parte più delicata da trattare, cioè la clientela.

Essa è formata dal grosso pubblico che indubbiamente ha possibilità, gusti, esigenze, desideri i più disparati.

E' quindi necessario avere per ognuno un modo di trattare diverso e cercare di conoscere al più presto il loro modo di pensare, la loro mentalità per poterli accontentare salvaguardando, ben inteso, i proprii interessi.

In base a questa premessa possiamo dividere i clienti nelle seguenti categorie:

- di riguardo e onorifici -
- normali e di poche esigenze -
- diffidenti e pignoli -
- avari ed economi -
- tecnici e molto esigenti -
- volgari e stravaganti -
- amici - parenti - conoscenti.

Non è una classificazione perfetta perchè infinite sono le personalità umane e tra l'una e l'altra non vi sono, talvolta, che sfumature.

Però ricordi che tutti i clienti esigono come prima condizione di essere ben trattati.

Nessuno ama essere ingannato e quindi agisca sempre con la massima lealtà.

Tutto ciò che è permesso al commerciante è di nascondere talvolta la verità, ma non di alterarla.

Inoltre quando promette cerchi di mantenere a qualunque costo ciò che ha promesso.

Pensi quindi bene prima di pronunciarsi sulla data di una consegna o sul costo di un prodotto che deve ancora a sua volta acquistare.

La clientela apprezza molto la puntualità e detesta le sorprese nei prezzi.

Se si tratta di riparazioni, dia la dovuta importanza all'apparecchio di ciascuno, anche se si tratta di modello vecchio o superato.

Pensi che ognuno di noi ha la tendenza ad affezionarsi alle proprie

4
cose e non ama quindi vedersela disprezzare.

Se è impossibile la riparazione usi tutto il Suo tatto per far comprendere ciò al cliente, proponendogli magari un apparecchio più moderno per la sostituzione.

Facendo vedere al cliente tutto il Suo interessamento, se ne accaparrerà la simpatia che sarà in seguito assai fruttuosa sotto forma di ottima e gratuita pubblicità. Sono norme elementari, ma necessarie, che hanno fatto la fortuna di più di un commerciante.

Anche un ben inteso senso di semplicità desta sempre l'ammirazione di gran parte della clientela.

Del resto tutte queste doti sono utili non solo in commercio ma in tutti i rapporti con i nostri simili.

Passiamo ora a studiare le caratteristiche particolari delle categorie in cui abbiamo diviso la clientela.

Già leggendone la classificazione, Lei si sarà fatta un'idea dell'indole propria di ognuno.

E' necessario tuttavia fare una più completa, seppur sommaria,

analisi.

CLIENTI DI RIGUARDO ED ONORIFICI

Fanno parte di questa categoria tutti i clienti che si affidano a Lei con la più completa fiducia.

Sono assolutamente certi della bontà del prodotto sottoposto al loro acquisto o dell'esito della riparazione a Lei affidata.

Generalmente non discutono sul prezzo e non richiedono preventivi.

Per la loro costanza nel servirsi della Sua opera e per la clientela che Le procurano hanno, ad un dato momento, il diritto di passare come Clienti onorifici.

Vale a dire che da costoro, ogni tanto, quando si tratta di piccole riparazioni in cui Lei deve impiegare solo la Sua mano d'opera, non si deve esigere compenso.

E' un giusto premio ed un riconoscimento alla fedeltà ed alla fi-

ducia uel cliente.

Tratti molto bene questo genere di clientela e faccia ogni sforzo per soddisfarla.

A loro può proporre l'acquisto di nuovi modelli e perfezionamenti anche costosi al ricevitore in loro possesso.

Per la fiducia riposta in Lei si lasceranno facilmente convincere.

Occorre però non deluderli; essere cioè certi di sottoporre un buon prodotto o di eseguire un lavoro necessario e di ottima qualità.

Insomma hanno diritto a tutti i riguardi possibili.

CLIENTI NORMALI E DI POCHE ESIGENZE

Possiamo definirli clienti di passaggio.

Sconosciuti al negoziante o al radioriparatore si servono di essi

occasionalmente senza avere particolari esigenze se non quella di essere ben serviti.

Sono generalmente molto riservati ed è difficile farsi un'idea chiara del genere di persone con cui si ha a che fare.

Vanno trattati, commercialmente, sempre con la dovuta correttezza ed amabilità.

CLIENTI DIFFICILI E PIGNOLI

E' questa la categoria più difficile da accontentare.

Sono per natura diffidenti e temono sempre di essere imbrogliati.

Perciò sono pignoli e tutto vogliono sapere e di tutto vogliono interessarsi con domande talvolta insidiose e lasciano sempre l'impressione di essere malcontenti.

Se si tratta di riparazioni, smonti l'apparecchio in loro presenza riunendo i pezzi in un'unica scatola ed eventualmente contrasse-

quando le valvole affinché non credano che Lei sia così disonesto da sostituirle. Ma non dia mai loro la soddisfazione di eseguire le riparazioni in loro presenza.

La pignoleria li porterebbe a misurare il tempo impiegato ed a controllare ogni operazione al fine di contestarle il conto finale.

All'atto della consegna dell'apparecchio lo provi e lo faccia controllare da loro stessi e consegni tutti i pezzi difettosi da Lei sostituiti.

Anche in caso di vendita di apparecchio nuovo lo provi lungamente in loro presenza e meglio ancora, se può, lo consegni personalmente al loro domicilio affinché non possano lamentare il modo di trasporto e la messa in funzione dell'apparecchio.

Trattando con simili clienti occorre essere il più possibile leali, molto amabili, ma riservati. Ogni parola detta in più del necessario possono ritorcerla contro di Lei.

Ed eviti assolutamente di illustrare più di quanto vale un prodotto a loro sottoposto per l'acquisto perchè sarebbero guai se nell'uso non rispondesse alle qualità da Lei vantate.

(9')

I C L I E N T I

Continuo, in questa Lezione, l'esame delle varie categorie di clienti.

CLIENTI AVARI ED ECONOMICI

Sono clienti che vogliono tutti i vantaggi dalla loro parte: lavoro ben fatto, prodotto ottimo ma al minor costo possibile.

Sono abituati a tirare sui prezzi in ogni loro acquisto senza riconoscere mai l'onestà del negoziante e del riparatore.

Negli avari talvolta la loro avidità è persino offensiva per chi è sicuro della serietà del suo commercio.

Altri non sono soddisfatti se non ottengono diminuzioni nel prezzo anche se pattuito in precedenza.

Conoscendoli a fondo, non è difficile accontentarli specie nelle riparazioni: basta chiedere qualcosa di più e poi ridurre, lasciandoli prima insistere un po', il prezzo.

Costoro, malgrado le loro pretese, hanno fiducia nel commerciante, e sono facilmente trattabili.

Usi con loro qualche piccolo accorgimento e qualche piccola riduzione e non li perderà più.

Anzi è probabile che Le procurino altri clienti diffondendo la fama della Sua onestà e della Sua accondiscendenza.

Con i veri avari, cioè quelli mai disposti a riconoscere le eventuali agevolazioni concesse dal commerciante occorre usare una certa fermezza. Cortesi sì, ma fermi.

In certi casi è meglio non servire clienti di tal genere perchè male interpretando le Sue concessioni possono farsi il concetto che Lei abbia eccessivo bisogno di servirli a qualunque costo e scendendo a qualunque compromesso. Quindi cattiva pubblicità.

E' perciò meglio dire fermamente a costoro che quel determinato lavoro e quel prodotto, non si possono fare o vendere al prezzo da loro desiderato.

Altri, per necessità o per abitudine, prima di recarsi da Lei hanno già visitato altri laboratori e negozi chiedendo prezzi senza decidersi.

Dove troveranno il prezzo più basso si fermeranno senza preoccuparsi del tipo di lavoro eseguito o del prodotto scadente acquistato.

Con questo genere di clientela occorre la massima riservatezza.

Trattandosi di riparazioni sono capaci di farsi comunicare il difetto per procurarsi altrove il pezzo necessario in sostituzione di quello difettoso, e sostituirselo.

Non comunichi mai a costoro il difetto del ricevitore sottoposto alla riparazione.

CLIENTI TECNICI E MOLTO ESIGENTI

Sono questi i clienti che hanno cognizioni di radio e di elettri-

cità, ma la loro conoscenza è puramente teorica e devono forzatamente affidarsi ad un tecnico per l'esecuzione del lavoro.

Tale clientela è generalmente ben informata di tutte le caratteristiche dei nuovi apparecchi ed è in grado di analizzare pregi e difetti.

Di solito, trattandosi di riparazioni, preferiscono sia eseguita in loro presenza e ciò unicamente per la passione che li anima e non per diffidenza.

Non è consigliabile però che Lei li accontenti. L'eventuale titubanza nell'individuare un guasto potrebbe nuocere alla fiducia in Lei riposta.

Se deve vendere loro un apparecchio è inutile che illustri le doti ed i vantaggi da loro ben conosciuti e con costoro ben difficilmente dovrà discutere sul prezzo.

Se sono facoltosi amano le novità ed è bene che nel Suo negozio, se frequentato da tale clientela, non manchino mai i prodotti più recenti e più tecnicamente progrediti.

E' una clientela sicura, anche se molto esigente, e va trattata

molto riguardosamente e nei colloqui tecnici che ha con loro stia attento a quello che dice per non guastarsi la reputazione.

CLIENTI VOLGARI E STRAVAGANTI

Non sono molto numerosi, ma purtroppo essendo portati alla discussione possono nuocere al buon andamento di una azienda.

Appunto per la loro volgarità, le discussioni cercano di farle di fronte ad altri clienti quasi compiacendosi di questa loro mancanza di educazione.

Si tratta in genere di persone che esigono riparazioni assurde, accampando difetti che sono spesso frutto della loro fantasia.

In certi casi possono anche avere ragione, ma di solito si tratta di difetti propri di un ricevitore, che nessuna riparazione potrebbe eliminare.

Spesso hanno già portato il ricevitore a due o tre differenti riparatori e ricorrono a Lei già poco soddisfatti del risultato otte-

nuto dagli altri.

Quando acquistano un nuovo apparecchio, molto facilmente dopo pochi giorni lo riportano con la scusa di difetti inesistenti. In realtà sono dei malcontenti ed è ben difficile soddisfarli.

Occorre un particolare tatto per trattare con costoro, soprattutto per non lasciarsi trascinare in discussioni che possono nascere dal loro modo provocatorio.

Se lasciano un apparecchio in riparazione abbia la massima cura, affinché non possano poi lamentare abrasioni o rigature sul mobile o impronte sullo chassis.

Usi tutta la Sua attenzione perchè il lavoro risulti perfetto e non vi sia alcun appiglio che dia motivo a rimostranze da parte del cliente.

AMICI - PARENTI - CONOSCENTI

Non sono veramente clienti, ma vanno ugualmente serviti e spesso

gratuitamente.

Però, a parte ogni intimità che Lei possa avere con questa categoria di persone, si ricordi sempre di valorizzare la Sua professione sia essendo con loro riservato nei Suoi conti, sia astenendosi dal lasciar trapelare le malizie del Suo mestiere.

E si limiti ad eseguire gratuitamente solo quelle riparazioni che non richiedono sostituzioni di pezzi difettosi.

Se deve vender loro un apparecchio li faciliti pure con sconti o agevolazioni di pagamento, ma non esageri. Potrebbe dare l'impressione che i Suoi guadagni siano forti e che Le concedano appunto facilitazioni così vantaggiose.

Come avrà notato il buon senso è la nota dominante che deve ispirarla nel trattare colla clientela, accompagnato dalle buone maniere e da sufficiente fermezza nelle Sue asserzioni.

Malgrado questi accorgimenti Le capiterà qualche discussione sgradevole; analizzando le cause che l'hanno provocata potrà evitare per l'avvenire simili inconvenienti.

L'esperienza è necessaria sempre, perchè la sola teoria non può segnalarLe tutte le infinite situazioni in cui può trovarsi nei rapporti con i clienti.

(10)

F O R N I T O R I

Abbiamo esaminato, nelle precedenti Lezioni, la figura del cliente.

Passiamo ora ad analizzare i fornitori.

Essi si possono dividere in tre categorie e precisamente:

- 1) Fabbricanti
- 2) Grossisti
- 3) Mezzo - grossisti.

Ognuna di queste categorie ha una funzione ben definita nel campo dei rifornimenti della merce ai negozianti ed ai laboratori.

In genere si servono, per offrire i loro prodotti, di viaggiatori

e piazzisti, che rappresentano il legame diretto fra l'acquirente e venditore.

Spesso il compratore non conosce che il viaggiatore di una grande casa ed è cliente di tale industria unicamente in virtù della simpatia ispirata dal suo rappresentante.

Spesso, per industrie minori, lo stesso proprietario visita periodicamente la clientela.

In certi casi, le grandi industrie, hanno, nelle città più importanti, depositi a cui tutti i commercianti ed i radio riparatori della zona possono rivolgersi per i loro acquisti.

E' necessario che Lei conosca bene le categorie dei Suoi fornitori, perciò Le faccio una descrizione di ognuna di esse.

FABBRICANTI

Sono coloro che creano e producono la merce e la cedono ai grossisti ed ai commercianti generalmente in grandi quantitativi.

Il fabbricante ha a sua disposizione dei tecnici, quando non lo è egli stesso, ed è in grado di produrre radioricevitori o accessori in serie, in modo da poter soddisfare tutta la clientela che esige il suo prodotto.

Nel ramo radio l'industria vende, quasi sempre, direttamente al negoziante quando si tratta di apparecchi, e al grossista quando si tratta di accessori.

GROSSISTI

Sono commercianti che per l'alta disponibilità finanziaria possono acquistare dal fabbricante grosse partite di merce a prezzo molto buono. Ciò vale unicamente per gli accessori ed i ricambi.

Rivendono i prodotti acquistati solo a negozianti e radio riparatori e non al pubblico.

Il loro modo di acquisto, che talvolta arriva al punto di accaparrare tutta la produzione di una industria, consente di rivendere a prezzi molto buoni.

La loro funzione è innegabilmente necessaria perchè assicura al fabbricante un assorbimento continuativo dei suoi prodotti e gli toglie il fastidio della parte commerciale.

Al dettagliante danno la possibilità di scelta fra diversi prodotti simili e la certezza della costanza nel prezzo.

MEZZO - GROSSISTI

Svolgono, in scala ridotta, la stessa funzione dei grossisti ma sono a loro volta dettaglianti.

Naturalmente devono praticare per lo stesso prodotto due prezzi diversi: uno, più basso, per il negoziante od il laboratorio, l'altro, più alto, per il pubblico.

Solo in tal modo possono conservarsi ambedue le clientele.

All'inizio della Sua vita commerciale Lei si troverà a dover rifornire il negozio o il laboratorio di determinate merci.

Trattandosi del solo laboratorio avrà certo bisogno di quei prodotti di consumo, indispensabili per poter effettuare le prime riparazioni.

In una di queste Lezioni mi soffermerò più lungamente sull'attrezzatura del laboratorio.

In questa desidero soltanto darLe alcuni consigli sul modo migliore di acquistare e di trattare coi fornitori.

Se intende essere provvisto in forma modesta di taluni articoli, può rivolgersi ad un mezzo-grossista che Le fornirà piccole partite di quelle merci a Lei necessarie.

Per merci necessarie intendo: condensatori - resistenze - lampadine per scale parlanti - funicelle - cavi conduttori - spine, ecc. Merce che sarà sempre sicuro di consumare nella Sua attività professionale.

Non Le consiglio di acquistare prodotti che non saprà in anticipo se deve usare: ad esempio: trasformatori - altoparlanti - chassis - mobiletti, ecc.

E' un capitale morto e col tempo, questi accessori invenduti, per-

dono il loro valore e la loro utilità.

Fatta una distinta degli articoli necessari Lei si rechi dal grossista e si faccia sottoporre prodotti e prezzi. Lasci intravedere che i Suoi acquisti possono essere continuativi e magari più importanti. Il grossista potrà regolarsi sulla possibilità di ulteriori riduzioni di prezzo.

Stia attento di non lasciarsi caricare di più del necessario come quantità e varietà di merce e fra due o tre prodotti similari scelga quello che come marca Le dà maggior sicurezza di alta qualità. Lei deve sempre tener presente che nelle riparazioni, quando occorre sostituire un pezzo difettoso, è meglio farlo con un prodotto di alta qualità.

Il basso prezzo non deve allettarla.

Ad esempio: il grossista può sottoporLe tre o quattro marche di condensatori; il loro prezzo sarà vario, ma lo scarto fra l'uno e l'altro sarà di poche lire.

E' assurdo che per causa di un piccolo risparmio Lei corra il rischio che l'apparecchio da Lei riparato Le ritorni presto indietro per il cattivo funzionamento di un condensatore sul cui acquisto Lei

non ha risparmiato che poche lire. Ha avuto viceversa, in tal caso, un danno ben maggiore perchè ha scontentato il cliente e ha corso il rischio di una cattiva pubblicità.

In questi acquisti Lei deve sempre pagare alla consegna. Potrà ottenere più respiro quando la Sua posizione si sarà consolidata e sarà ben conosciuto dai fornitori. Seguendo sempre il criterio della qualità procederà all'acquisto del materiale che Le servirà di volta in volta (valvole - altoparlanti, ecc.).

Dallo stesso grossista potrà avere facilmente i cataloghi delle diverse case produttrici in modo che la ricerca del pezzo occorrente Le sarà molto facilitata e ne conoscerà in anticipo il prezzo.

Se, col laboratorio, Lei intende aprire o rilevare un negozio, (argomento questo di cui tratterò diffusamente in una prossima Lezione), i Suoi acquisti saranno indubbiamente più importanti perchè oltre al laboratorio Lei deve rifornire il negozio, di apparecchi e di generi affini.

Acquisti che vanno fatti con la massima oculatezza, per cui ne faccio argomento della prossima Lezione.

(12)

ACQUISTI PER IL NEGOZIO

Nelle precedenti lezioni abbiamo esaminato il modo di comportarsi per i piccoli acquisti relativi al laboratorio.

Voglio ora illustrarLe il procedimento da seguire per gli acquisti di merce per il negozio.

Una delle qualità migliori di un negozio di articoli radio-elettrici è la gran varietà di tipi così da poter soddisfare ogni genere di clientela.

In un ramo così delicato come quello della radio dove ogni anno nascono nuovi modelli che fanno deprezzare quelli meno recenti occorre una particolare abilità negli acquisti.

E' ciò per non correre il rischio di trovarsi un bel momento con il negozio pieno di apparecchi ormai giù di moda molto difficilmente vendibili se non a prezzo minore.

Occorre quindi che Lei, quando sarà certo di iniziare la Sua attività commerciale, si orienti e si istruisca su tutti i modelli in commercio.

E ciò può farlo sia attraverso riviste specializzate, sia facendo noto alle case costruttrici il Suo desiderio e pregando di sottoporle i cataloghi e relativi prezzi.

Prima di decidere su qualsiasi acquisto studi bene il genere di clientela che può frequentare il Suo negozio.

Se Lei esercita la Sua attività in una zona popolare non Le consiglio di acquistare apparecchi di lusso. Può tener a disposizione del cliente ricevitori di uso più comune (normali 5 valvole) e soprattutto di buona marca.

E' un tipo di clientela che ha poco tempo per mettersi al corrente di serie e marche poco note, anche se ottime, e conosce solo ciò che più facilmente può venir consigliato attraverso la pubblicità che le grandi case fanno per conto loro sui giornali.

Se il Suo negozio è in una zona più signorile allora può azzardarsi a completare il Suo assortimento con prodotti di un certo lusso, ma sempre in pochi esemplari.

Scelto il genere di merce adatto alla Sua clientela, può incominciare a consultare i diversi cataloghi e stabilire un certo numero di apparecchi per ogni marca.

Può così farsi un conto approssimativo della spesa che dovrà sostenere e ridurre o aumentare il numero dei ricevitori in relazione alla Sua disponibilità finanziaria.

Infine può richiedere di esser visitato dai viaggiatori delle diverse case e da loro avrà la descrizione delle doti e dei vantaggi degli apparecchi scelti.

Ma stia attento. Il compito del rappresentante è quello di vendere e, siccome è il suo mestiere, riesce facilmente a convincere all'acquisto in misura superiore a quella da Lei prevista.

Lei deve evitare ciò attenendosi scrupolosamente al piano di acquisto stabilito in precedenza.

Inoltre prima di confermare definitivamente la Sua ordinazione, si faccia ben precisare lo sconto a Lei concesso e le eventuali dilazioni nei pagamenti.

Alcune case concedono pagamenti dilazionati fino ad un massimo di

120 giorni (4 mesi) ed accettano, come contanti, cambiali che Lei abbia ricevuto in pagamento per una avvenuta vendita rateale.

Come Lei stesso capirà sono facilitazioni molto vantaggiose che danno un certo respiro e lasciano al commerciante la disponibilità di denaro liquido.

Ma questo, però, non deve essere un motivo per caricarsi eccessivamente di merce, specie all'inizio, quando non si conosce ancora esattamente l'andamento delle vendite.

A tal proposito voglio avvertirla che in radio l'andamento delle vendite è strettamente stagionale.

Calmo completamente nella stagione estiva è molto intenso nella stagione autunno-inverno fino dopo carnevale; poi scende gradatamente fino all'estate.

Difatti le case fabbricanti lanciano i loro nuovi modelli subito dopo ferragosto per dare modo al negoziante di rifornirsi prima della stagione buona.

Determinate grandi case poi non sono tanto propense a vendere i loro modelli a tutti i negozianti, ma preferiscono scegliere i mi-

gliori per crearli "concessionari di zona".

Non è tanto facile ottenere ciò e può pensare a una tal vantaggiosa combinazione dopo qualche anno di attività quando sarà ben conosciuto e si sarà acquistata la stima ed il credito dei fornitori.

I quali fornitori sono sempre molto ben informati dell'andamento di una azienda e, come sono pronti a concedere quando il negozio è attivo, sono prontissimi a negare quando il negoziante non ha saputo accattivarsi la necessaria stima.

Ed è giusto che sia così.

Per completare l'assortimento Lei può chiedere che gli siano rilasciati degli apparecchi in DEPOSITO.

Ciò vuol dire che il fabbricante lascia a Lei, con le dovute cautele, un certo numero di radioricevitori che pagherà quando li avrà venduti.

Anche questa è una combinazione vantaggiosa, che offre la possibilità di avere il negozio pieno di merce senza il rischio dell'acquisto in proprio.

Può inoltre, se ritiene di poter acquisire una tal clientela, fornirsi di generi affini al Suo: dischi - giradischi automatici - televisori - frigoriferi - lavatrici - lucidatrici, ecc.

Ma per questi articoli Le consiglio di ottenere il più possibile merce in deposito.

Si ricordi che con il fornitore, per avere tutto l'appoggio possibile, bisogna trattare con la massima lealtà e correttezza.

Occorre fare fronte puntualmente ai propri impegni di pagamento ed in caso di difficoltà avvertire onestamente il fornitore.

Nel limite possibile le case fabbricanti sono sempre disposte ad aiutare un commerciante in momentaneo imbarazzo, purchè ne conoscano, ripeto, la massima lealtà.

(14')

I P R E V E N T I V I

Conosciamo ora, attraverso le precedenti Lezioni, la clientela ed i fornitori. Siamo perciò in grado di valutare i gusti e le esigenze del pubblico e sappiamo come possiamo accontentarlo attraverso gli acquisti e con la nostra capacità.

Ma se nella compra-vendita di un apparecchio radio non occorre, almeno in sintesi, che comprare bene e vendere meglio perchè i prezzi sono già praticamente stabiliti, nelle riparazioni le cose sono un po' più difficili perchè esse variano di entità di volta in volta.

Il PREVENTIVO è il modo di sapere in anticipo quanto costerà al riparatore, e successivamente al cliente, la riparazione, la modifica o la fornitura di un determinato prodotto non soggetto a prezzo stabilito.

E' necessario, particolarmente per il principiante, saper fare molto bene i preventivi.

E' facile trovarsi disorientati e talvolta, non sapendo quanto si deve richiedere, si rischia di effettuare una riparazione a così basso prezzo da subirne un danno e svalORIZZARE il proprio lavoro.

Praticamente i preventivi si limitano a due soli tipi.

Quello che si riferisce a lavoro eseguito con la Sua sola mano d'opera e quello in cui oltre al lavoro personale Lei deve sostituire pezzi difettosi.

Esaminiamo ciascuno di questi due casi non senza aver premesso che il Suo apporto personale non è puramente meccanico, ma il frutto di studio e di sacrifici, vale a dire che Lei agisce in virtù della Sua capacità intellettuale.

Qualunque riparazione richiede sempre una perdita di tempo, sia per la ricerca e l'individuazione del guasto che per la sua eliminazione.

Il tempo impiegato è quindi il primo fattore da tener presente nella compilazione di un preventivo. Occorre perciò che Lei si abitui a valutare, anche in modo approssimativo, quanto tempo perderà nelle operazioni meccaniche per rimettere in funzione un apparecchio.

E ciò può farlo in base a due elementi: il primo è il difetto denunciato dal cliente, il secondo è la ricerca mentale delle probabili cause che l'hanno provocato.

Tale ricerca, che in avvenire sarà frutto di esperienza, all'inizio può effettuarla solo sulla scorta delle cognizioni acquisite durante il Corso ed in base agli esperimenti pratici eseguiti.

Mi spiego con un esempio.

Se il cliente spiega che l'apparecchio è funzionante ma ha l'indice della scala parlante fermo, Lei dedurrà che molto probabilmente si sarà rotta la cordicella che fa agire tale indice.

La rimessa in funzione è una operazione semplicissima che può occuparle al massimo un'ora considerando il tempo impiegato nello smontaggio e nel montaggio dell'apparecchio.

Stabilito così il tempo occorrente per la riparazione il Suo compito non è finito.

Non basta che Lei sia ripagato delle ore occupate ma anche, proporzionalmente, delle spese che indubbiamente deve sostenere per l'attività del Suo laboratorio.

Sono spese, così dette, fisse che in qualunque modo gravano sul Suo bilancio e che occorre siano coperte ad evitare che la Sua azienda sia in perdita.

Esse sono:

- Fitto del locale
- energia elettrica
- riscaldamento
- tasse e imposte varie
- pubblicità
- eventuale personale o aiuto.

Per calcolare giustamente quanto gravano queste spese su un'ora di lavoro Lei deve sommarle nel loro importo annuale, e dividere il risultato per 2400.

Questo numero (2400) rappresenta le ore lavorative effettuabili durante un anno di 300 giorni in base a 8 ore giornaliere.

E' evidente che tutte le ore fatte in più sono di puro vantaggio.

L'anno è stato calcolato di 300 giorni perchè tanti sono quelli

lavorativi dedotte le domeniche e le festività.

A semplificazione supponiamo che Lei abbia le seguenti spese:

Fitto annuo	L.	60.000 -
Energia elettrica (anno)	"	24.000 -
Riscaldamento (6 mesi)	"	50.000 -
Tasse - imposte (annue)	"	16.000 -
Pubblicità (anno)	"	24.000 -
Nessun personale dipendente		
Il totale della spesa è di	L.	174.000 -

che diviso per le 2400 ore Le dà, come spesa ordinaria, L. 72,50 che Lei può comodamente arrotondare in L. 100, tenendo conto degli imprevisti.

Il suddetto conto è soggetto a infinite varianti, però non cambia il modo di ottenere l'importo della spesa oraria.

Sappiamo ora il tempo che Le occorre per la ripazione, conosciamo l'importo orario delle spese fisse ma dobbiamo ancora stabilire il Suo compenso orario, cioè quello relativo alla Sua mano d'opera.

Ritengo che un radiotecnico esperto può richiedere da 400 a 600

lire all'ora. Si tratta naturalmente di un tecnico pratico e sperimentato.

Stabilito il Suo compenso, che supponiamo in L. 400 orarie all'inizio, Lei non ha che da aggiungere l'importo delle spese fisse che nell'esempio abbiamo ottenute in ragione di L. 100 all'ora.

Raggiungiamo, così, un importo orario di L. 500, che è il compenso abituale che Lei deve richiedere.

Riferendoci quindi all'esempio citato della sostituzione di una cordicella, il cui tempo impiegato sia stato di un'ora, Lei deve richiedere L. 500.

Il costo della nuova cordicella è trascurabile perchè rientra nella quota degli imprevisti che abbiamo già incluso.

Lei stesso si rende conto che il cliente è meglio non veda mai effettuare la riparazione e che anche se la stessa è eseguita in soli dieci minuti occorre sempre farsi pagare l'ora intera poichè è assurdo frazionare le ore.

Inoltre non a tutti i clienti, per riparazioni simili, si può richiedere lo stesso compenso.

Si può trattare di un apparecchio di alto valore e Lei può benissimo richiedere un 50 % in più allo stesso modo che l'orologiaio, riparando un orologio d'oro, tien conto anche della responsabilità assunta pur trattandosi della stessa riparazione effettuata su un orologio di metallo.

Viceversa con un cliente, non totalmente profano e che può egli stesso valutare il tempo impiegato (meno di un'ora), può ridurre il compenso di un 20 % al massimo.

Nella prossima Lezione esamineremo il preventivo di riparazione con sostituzione di materiale.

(16)

I P R E V E N T I V I

Quando si tratta di compilare un preventivo per una riparazione che richiede la sostituzione di un pezzo, potremo dire che, nella sua forma più semplice, non vi sarà da fare altro che aggiungere alla spesa oraria trovata col sistema della precedente Lezione, il prezzo dell'accessorio sostituito.

In effetti in molti casi non si può fare diversamente.

Ma supponiamo che il Cliente si rivolga a Lei con un radioricevitore completamente muto.

In breve Lei individua il guasto: un condensatore difettoso.

Tutta l'operazione avrà occupato al massimo due ore (L. 1000) a cui va aggiunta la spesa del condensatore (L. 200).

Secondo il concetto che abbiamo espresso semplicisticamente, Lei

deve richiedere per la riparazione L. 1.200.

E' poca cosa se si considera che il cliente non poteva assolutamente più servirsi dell'apparecchio se non rivolgendosi a Lei.

Molto probabilmente avrebbe pagato una somma superiore piuttosto di rimanere senza radioricevitore funzionante.

Sono questi i casi che solo l'esperienza Le farà riconoscere al primo colpo d'occhio e dopo un breve colloquio con il cliente.

Le 1200 lire richieste possono comodamente essere aumentate a L. 1800 (50 % in più) ed il cliente sarà comunque molto soddisfatto.

E' naturale che il prezzo dell'accessorio deve essere quello di vendita al pubblico e non quello praticato Le dal grossista.

In sostanza Lei avrà avuto un maggiore guadagno sulla sua mano d'opera, l'utile sul pezzo sostituito, ed un ricupero superiore delle spese fisse.

E ciò Le sarà servito a compensare le piccole riparazioni mal pagate e le eventuali ore di inattività.

Se poi la sostituzione del pezzo guasto non è effettuabile immediatamente ed occorre ricercarlo con aggravio di spese postali di trasporto e di ulteriore tempo occorre includere dette spese nel preventivo.

Deve tenere ben presente che non si può fissare una norma esatta od un tariffario per le riparazioni.

Sulla scorta dei conti fatti in precedenza possiamo avere una solida base per il calcolo dei costi, ma la richiesta dei compensi in linea preventiva poggia su molti fattori che solo la Sua abilità nel conoscere i clienti, può far tornare a Suo favore.

Le rammento, comunque, che non bisogna mai dimenticare l'onestà ed il buon senso.

Se la riparazione eseguita rappresenta anche un perfezionamento è indubbio che la richiesta del compenso sarà superiore.

Se dopo pochi giorni di funzionamento l'apparecchio da Lei riparato Le ritorna con lo stesso difetto è evidente che la seconda riparazione dovrà essere gratuita.

Per la compilazione del preventivo, che molti Clienti assolutamen-

te esigono sono necessarie ancora alcune norme.

1) Non può essere mai presentato immediatamente. Lei deve prima, con tutta calma e tranquillità, esaminare l'apparecchio e valutare il guasto. Tale esame non deve però farLe perdere eccessivo tempo perchè potrebbe anche darsi che il cliente non accetti il prezzo e non Le lasci l'apparecchio da riparare.

2) Sia ben certo del pezzo da sostituire, per non avere delle sorprese durante la riparazione. Se dovesse sostituirne più d'uno è difficile far capire al cliente tale situazione quando il preventivo è già fatto, e nella migliore delle ipotesi Lei può essere tacciato di poca onestà.

Simili errori costano quindi tempo e denaro.

3) Non dia troppi ragguagli sull'entità e sul genere del guasto. Intendo dire che è inutile scendere a dettagli nella compilazione dei preventivi.

4) Se si tratta di sostituire un piccolo accessorio (condensatore - resistenze, ecc.) non presenti neanche il preventivo, ma effettui la riparazione subito.

Trattandosi di poca spesa il cliente accetterà senz'altro il lavoro fatto.

Riassumendo e riferendoci solo ai due casi di preventivi citati nella Lezione precedente (con e senza sostituzione di accessori) possiamo basarci su dati certi nei costi e incerti nei compensi.

La determinazione del compenso è quindi affidata al Suo buon senso ed alla Sua onestà, in relazione al tipo di riparazione e di Cliente.

Dobbiamo ancora esaminare altri tipi di preventivi che potremo definire PREVENTIVI PER LAVORI SPECIALI.

I principali sono:

- trasformazione di un apparecchio radio in radiogrammofono -
- costruzione di un ricevitore con particolari qualità e che soddisfi determinate esigenze -
- perfezionamento di un ricevitore -

Si tratta di lavori molto importanti dove risulta la capacità di un radiotecnico e dai quali si può sempre trarne un ottimo guadagno pur sempre salvaguardando l'interesse del cliente.

Non Le consiglio, all'inizio della Sua professione, di intraprendere simili lavori.

Essi richiedono molta padronanza del proprio mestiere e sufficiente esperienza nell'acquisto dei materiali; esperienza che si acquisisce solo col tempo.

Il Cliente che si rivolge a Lei per uno dei casi sopracitati lo fa perchè ha piena fiducia nelle Sue capacità ed occorre quindi saperlo consigliare e guidare nella scelta di determinati circuiti e di determinati materiali.

Se intende trasformare l'apparecchio radio in radiogrammofono è necessario subito controllare se l'apparecchio è degno di tale trasformazione, cioè, in parole povere, se ne vale la pena.

Se il ricevitore è in buon ordine, di tipo moderno e la sua potenza dà affidamento di risultati ottimi nella riproduzione di dischi (cioè se ha sufficienti watt d'uscita) la trasformazione si può effettuare.

Prima di preventivare un lavoro simile è necessario sapere dal Cliente quale tipo di giradischi desidera e che esigenze ha per il mobile.

Se è incerto bisogna guidarlo e consigliarlo sempre concentrando la sua attenzione su prodotti di qualità e di assoluta fiducia.

Fatta la scelta possiamo già avere, come primo dato, i costi dei materiali.

Continueremo l'esame di questi difficili preventivi nella prossima lezione.

(18)

I P R E V E N T I V I

Siamo giunti, nelle precedenti Lezioni, all'analisi di un preventivo di discreta difficoltà.

In possesso del costo dei materiali dobbiamo ora stabilire il numero di ore lavorative necessarie alla trasformazione.

E' un po' difficile stabilire in anticipo e con esattezza quanto tempo Le occorrerà per tale lavoro.

Possiamo considerare che un simile lavoro richieda una decina di ore. Ma siccome nella sua esecuzione possono sorgere difficoltà impreviste è bene, prudenzialmente, aumentare questo tempo del 50 %.

Siamo così in possesso del costo del materiale e del costo del lavoro.

La somma ci darà un importo che dovrà essere ben vagliato prima

di essere sottoposto al cliente.

Può darsi che la spesa sia molto elevata. Dobbiamo quindi esaminare se il cliente, cambiando addirittura l'apparecchio che intende trasformare con un radiogrammofono di qualità simili a quello desiderato, spenderebbe meno o altrettanto del preventivo che intendiamo sottoporre.

In tal caso è meglio non effettuare il lavoro. Il cliente non ne sarà mai soddisfatto.

Se viceversa nel cambio la spesa fosse superiore allora è conveniente la trasformazione.

Voglio esemplificare quanto sopra detto perchè è più interessante di quanto Lei pensi, e l'esempio sotto riportato Le può servire come orientamento in molti casi simili.

Premesso che i costi sottoriportati non sono rigorosamente esatti possiamo supporre che nella trasformazione richiesta il preventivo sia così concepito:

Costo di un giradischi di buona marca
(al pubblico)

L. 16.000 -

Costo del mobile scelto dal cliente	L. 40.000 -
Costo orario mano d'opera (15 ore a L. 500)	" 7.500 -
Totale costi	L. 63.500 -

Totale che Lei può e deve arrotondare in L. 70.000.

Un radiogrammofono di buona marca con le stesse caratteristiche e un mobile simile, costa all'incirca L. 150.000.

Se l'apparecchio che si aveva intenzione trasformare viene valutato, com'è presumibile, L. 35.000, il cliente dovrà sborsare L. 115.000 contro le sole L. 70.000 della trasformazione.

In tal caso è senz'altro conveniente la trasformazione e il prezzo da Lei richiesto (L. 70.000) è accessibile ed il cliente, se Lei farà un lavoro perfetto, sarà completamente soddisfatto.

Anche nella costruzione di un ricevitore, che soddisfi determinate esigenze, i criteri da seguire sono praticamente gli stessi con la differenza però che può arrotondare molto di più il Suo compenso perchè Lei ha creato un apparecchio completamente nuovo con caratte-

ristiche tali da soddisfare completamente tutte le esigenze del cliente. Non si tratta di montare un apparecchio normale, ma di progettare e mettere in esecuzione un nuovo circuito tutto particolare.

Entra in gioco tutta la Sua abilità e per di più lo studio di tale apparecchio può costarLe fatica e tempo.

I casi che possono presentarsi sono molti: dal cliente che desidera un apparecchio a numerose valvole a chi lo desidera con due altoparlanti, a colui che lo vuole di un formato speciale da introdurre in un determinato mobile, ecc.

E' molto importante accontentare clienti che abbiano esigenze eccezionali. La pubblicità che costoro Le faranno sarà notevole e redditizia. Conosciuti, nella cerchia dei loro amici e conoscenti, come persone difficili da accontentare, tutti avranno desiderio, nell'occasione, di servirsi dai loro fornitori.

Se Lei serve bene tale clientela il successo è assicurato.

Infine nel perfezionamento di un ricevitore Lei troverà ancora modo di far valere le qualità di radiotecnico.

Occorre però saper giudicare bene quali sono gli apparecchi meri-

tevoli di un perfezionamento per evitare di fare un lavoro inutile e non soddisfare il cliente.

Il perfezionamento di un ricevitore è richiesto dal cliente che non ha mezzi per acquistare un apparecchio nuovo e desidera ottenere risultati migliori da quello in suo possesso.

In certi casi ciò è possibile, in altri no.

Sta a Lei la valutazione dell'apparecchio che Le viene presentato per la miglioria; non si lasci lusingare dall'eventuale successo che potrebbe ottenere nella trasformazione di un vecchio tre valvole a onde medie in un cinque valvole a più gamme d'onda.

Sarebbe un lavoro costoso e inutile perchè di dubbio risultato.

In tali casi è meglio parlar chiaro al cliente, sia pure con la dovuta cortesia.

Se il lavoro, viceversa, Le pare possibile può allora compilare il preventivo sempre riferendosi a quanto abbiamo fatto per i casi precedenti.

Il calcolo del tempo impiegato è difficile e solo un esperto può

valutare in precedenza le ore che impiegherà in detto lavoro.

Consideri che in certi casi Lei dovrà rifare quasi completamente il ricevitore cosa di cui il cliente non sempre si rende conto.

Si tenga perciò, molto prudentemente, abbondante nel calcolo delle ore.

In taluni casi è necessario avvertire il cliente della spesa a cui va incontro facendogli pure presente che il preventivo non è definitivo e che quindi sarà suscettibile di variazioni.

E' naturale che Lei cercherà di eseguire un bel lavoro ed a prezzo giusto.

(20')

- GARANZIE SUI RADIORICEVITORI -

Un sistema che aiuta notevolmente le vendite e fa propaganda è quello conosciuto con il nome di "garanzia di normale funzionamento" di un ricevitore.

S'intende per garanzia la responsabilità che si contrae con il cliente, nel vendergli un apparecchio, e assicurandolo sul normale e perfetto funzionamento per un certo periodo di tempo.

Questo significa che se durante tale intervallo il ricevitore si guastasse, si è obbligati a rimmetterlo in efficienza senza poter pretendere un compenso.

E' bene, in ogni caso, conoscere una serie di particolari che Lei non deve assolutamente trascurare.

Innanzitutto Le consiglio, se è possibile, di non essere Lei il primo a parlare di garanzia. Se però il cliente la esige non deve rifiutargliela per non dimostrare poca fiducia nel funzionamen-

to del ricevitore. In tale caso procuri di non superare i sei mesi per la durata della garanzia ; tutt'al più, raramente, si può giungere ad un anno.

Tre sono le classi di garanzia :

garanzia del normale funzionamento, ma non degli accessori che si possono deteriorare ;

garanzia compresi gli accessori, escluse le valvole ;

garanzia completa.

Con la prima garanzia si assume l'impegno di eseguire gratuitamente il lavoro necessario per la eventuale riparazione, mentre il Cliente paga l'importo del valore del pezzo difettoso.

Questo metodo è perfettamente accettabile, se l'acquirente è d'accordo. Non ne deriva alcun danno per Lei, dato che sul valore del pezzo sostituito si può aggiungere un tanto per cento di utile, che La compenserà del tempo perso nella riparazione.

Con la seconda si assicura al Cliente non solo il funzionamento, ma anche il ricambio gratuito del pezzo o dei pezzi, che eventual-

mente potrebbero guastarsi nel periodo di garanzia (escluso le valvole). Ciò significa che se il difetto non è in una valvola, Lei dovrà riparare e sostituire il pezzo difettoso completamente a Sue spese.

Questa certamente è la garanzia che convince di più il Cliente. Lei potrà adottarla, se terrà presente le osservazioni che Le farò.

Con la terza classe di garanzia Lei si impegna, qualsiasi possa essere il difetto, a riparare e a sostituire ogni parte avariata, gratuitamente.

Non Le consiglio tale sistema, benchè qualche rivenditore lo impieghi per attirare di più il Cliente.

Si stupirà come qualcuno si assuma la responsabilità di garantire un ricevitore per un anno ben sapendo che esiste la probabilità di dover eseguire la riparazione di qualche guasto. Per prima cosa consideri che un apparecchio ben costruito con materiale di alta qualità può essere garantito con sufficiente probabilità di riuscita. Però non sempre è possibile montare materiali ottimi sia perchè a causa dei prezzi della concorrenza non è possibile usare prodotti costosi, per cui il ricevitore corre il rischio di qualche avaria, sia perchè non si trovano in commercio.

Avendo ben presenti questi fattori, colui che dà la garanzia dell'apparecchio deve lavorare con sicurezza ; quindi sarà necessario aumentare i prezzi di vendita di un tanto per cento per possibili guasti.

Sappia, in linea di massima, che negli apparecchi a corrente alternata l'accessorio di costo più elevato (escluso valvole) è il trasformatore di alimentazione del valore di oltre duemila lire (può variare a seconda dei modelli) ; e poichè raramente avvengono due guasti in uno stesso apparecchio, avrò con questo calcolo una qualche idea circa il massimo costo del materiale che Le può necessitare in una riparazione durante il tempo di garanzia, supponendo, cosa normale, che Le si presenti un guasto una sola volta per apparecchio. Negli apparecchi universali l'accessorio di maggior valore è di 1200 lire circa (gruppo condensatori o un trasformatore alta frequenza).

Quindi, come norma generale, in un ricevitore garantito si deve aumentare il suo prezzo di vendita di circa duemila lire. Per quelli garantiti anche per le valvole si potrà portare l'aumento a tremila o tremilacinquecento lire.

Se il Cliente lo richiede gli si può consegnare un "certificato di garanzia" nel quale sono indicati il tempo di durata di questa, le caratteristiche del ricevitore, il numero delle valvole ecc.

E' raccomandabile incidere sullo chassis un numero d'ordine.

Non dimentichi di inserire, in tutti i certificati di garanzia, una nota di questo tipo :

"questa garanzia non comprende gli eventuali guasti causati da urti, da cattivo trattamento del ricevitore, o per l'avergli applicato correnti elettriche di caratteristiche differenti da quelle dovute come pure cessa in caso di riparazione eseguita da altra persona o di manomissione".

Inoltre è cosa raccomandabile applicare all'apparecchio un sigillo di garanzia, eseguito per esempio ponendo ceralacca con un sigillo sulla testa di una delle viti che fissano lo chassis al mobile.

I calcoli fatti in questa lezione dipendono dai prezzi dei materiali perciò vanno aumentati o ridotti a seconda delle circostanze.

- GARANZIA DELLE RIPARAZIONI -

Non Le consiglio di garantire gli apparecchi ai quali eventualmente farà riparazioni. Tutt'al più può dare la garanzia dell'accessorio che sostituisce ; infatti come può garantire un ricevitore non

costruito da Lei e che forse ha molti anni di uso ?

C'è qualcuno che si azzarda a garantire il ricevitore che ripara ; però questo non è possibile in buona fede senza caricare di due mila o più lire il costo della riparazione, cosa impossibile e inaccettabile dal Cliente. Così è meglio parlare con sincerità e assicurarlo che Lei risponde solamente della parte riparata.

- - - - -

(22')

- LE RIPARAZIONI A DOMICILIO -

I Clienti, che desiderano il lavoro eseguito al proprio domicilio sono pochi, ed in genere si tratta di clientela in possesso di apparecchi di grande ingombro, radiofonografi o impianti di amplificazione sonora non asportabili.

Assai rari sono i Clienti che temono lasciare il proprio apparecchio in mani del tecnico, presso il suo laboratorio.

Si tratta, in tal caso, di persone diffidenti che hanno paura che l'apparecchio venga manomesso ; molti credono che il tecnico, nel suo laboratorio ed a loro insaputa, sostituisca le valvole efficienti con altre avariate allo scopo di aumentare il proprio guadagno.

Talora il radioriparatore viene richiesto a domicilio del Cliente in qualche circostanza speciale in cui è necessaria una riparazione urgente, come nel caso di guasto improvviso al radioricevitore durante un trattenimento.

In ogni caso Lei deve sempre tener presente che è costretto a lavorare sotto gli occhi altrui e spesso è esposto alla critica di chi si atteggia ad intenditore e non lo è.

Come Lei può facilmente immaginare, tale tipo di riparazione è poco raccomandabile, soprattutto per un principiante, e sarà bene che Lei cerchi di evitarla il più possibile, a meno che il Cliente insista.

Le illustro brevemente qui di seguito alcuni inconvenienti propri delle riparazioni a domicilio :

1) - Ambiente poco tranquillo durante la riparazione, poichè il Cliente desidererà di sicuro avere ragguagli su ogni operazione, ed inoltre sarà subito pronto a criticarla se Lei non localizza immediatamente il guasto.

2) - Discredito di fronte al Cliente, nel caso in cui sia impossibile riparare il ricevitore seduta stante, o quando il lavoro si protragga per parecchio tempo. Infatti molti credono che basti una semplice occhiata per trovare un guasto senza alcuna titubanza ; ciò non è possibile neppure da parte di tecnici molto esperti, e talune volte sono necessarie parecchie ore di lavoro e di controllo per venirne a capo. Naturalmente in quest'ultimo caso il Cliente è

subito indotto a ritenere che ciò sia causato da ignoranza in materia o da scarsa competenza.

3) - Poca agiatezza nel lavoro, causata dal fatto che Lei non avrà potuto portare con sè tutto il laboratorio, e magari Le mancherà proprio l'accessorio o l'attrezzo necessario in quel caso. Comunque se Lei dovrà eseguire qualche riparazione a domicilio, procuri di aver sempre a disposizione, oltre ai ferri del mestiere, anche alcuni pezzi di ricambio essenziali come ad esempio : condensatori di varia capacità dei tipi più usati, resistenze, filo per collegamenti, ecc. ed anche alcune valvole nuove tra le più comuni.

4) - Deprezzamento del valore della riparazione, poichè il cliente, se sarà presente, potrà calcolare il tempo impiegato e gli accessori sostituiti, e crederà che tutto sia cosa di poche lire, senza pensare al fatto che Lei deve ammortizzare la Sua carriera di radio-tecnico e le molte ore impiegate nello studio e nella pratica, e senza sapere che in radio anche un pezzo di piccole dimensioni può aver un valore di molte centinaia di lire.

Perciò è conveniente, ogni qualvolta Lei viene invitato da un Cliente in casa propria per una riparazione, che vi si rechi coi soli strumenti di controllo. Osservi dapprima il ricevitore senza smon-
tarlo ; distacchi poi il telaio dal mobile ed esegua le prove del

caso. Che Lei riesca a trovare il difetto oppure no, dica, senza lasciarsi andare in dimostrazioni ottimistiche o sfavorevoli, che deve portare l'apparecchio in laboratorio per completare le ricerche e per eseguire la riparazione.

Nel caso invece in cui il Cliente abbia precedentemente insistito perchè la riparazione avvenga a domicilio, prima di iniziare il lavoro ascolti attentamente quali difetti presenta l'apparecchio in modo di capire il meglio possibile da che parte deve incominciare.

Generalmente il Cliente Le darà spiegazioni poco chiare, ma un buon ascoltatore si attira subito la simpatia e impressiona favorevolmente.

Parli il meno possibile e non lasci trapelare qualche sua esitazione o qualche dubbio durante il lavoro.

Eseguita la riparazione si assicuri, con ripetute prove, che il lavoro sia ben fatto e corregga le eventuali piccole imperfezioni, anche se sono sfuggite al Cliente ; ciò aumenterà il Suo prestigio e Le procurerà la fama di essere puntiglioso nel lavoro.

Quando dovrà conteggiare il compenso di quanto ha eseguito tenga presente, innanzi tutto, il tempo impiegato per la riparazione

aggiungendo anche quello occorsoLe per recarsi dal Suo laboratorio fino a domicilio del Cliente e viceversa.

Se, eccezionalmente, fosse stato richiesto di sera o in giornata festiva, ne tenga il debito conto, senza esagerare, però. Penso che in tal caso una maggiorazione del 20 - 30 % su quanto chiede normalmente, sia onesta. A ciò aggiunga il prezzo del materiale usato. Prezzo e non costo' perchè Lei, come radioriparatore, godrà presso le ditte grossiste, di sconti che naturalmente il Cliente non deve conoscere.

Alla cifra totale aggiunga un piccolo arrotondamento che, se del caso, potrà sempre togliere se si trovasse a trattare con persone abituate a contrattare. Esse saranno soddisfatte dello sconto ottenuto e Lei non ci avrà rimesso nulla.

In caso di riparazioni di una certa importanza, dopo qualche giorno telefoni o si assicuri di persona se l'apparecchio funziona bene ; anche questo interessamento è una forma di pubblicità che, oltre a conservarLe il Cliente, gliene procurerà di certo dei nuovi.

- - - - -

(24')

ESTETICA DEI RICEVITORI

Intendo ora parlare diffusamente dell'estetica dei ricevitori perchè è di molta importanza, sia che Lei si dedichi saltuariamente alla costruzione di apparecchi radio, oppure intenda dedicarsi alla fabbricazione di serie complete da vendere ai grossisti.

Non pensi che, parlando di estetica, intenda riferirmi unicamente al mobile, cioè a quanto colpisce subito la vista e la fantasia del Cliente.

Un buon ricevitore, oltre ad essere tecnicamente perfetto, deve apparire ben rifinito innanzi tutto all'interno : saldature eseguite a regola d'arte, fili ben disposti, condensatori e resistenze in bell'ordine.

Deve essere, nell'insieme, un lavoro pulito ed ordinato, e deve dare la sensazione di una esecuzione perfetta.

Occorre quindi curare molto tutti i particolari. Nell'acquisto di accessori, a parità di qualità e di prezzo, scelga quelli che hanno miglior rifinitura e presentazione.

In modo particolare la scala parlante conferisce all'apparecchio un aspetto di grandiosità ed una nota di colore, che rende il ricevitore gradevole e suscita nel cliente il desiderio del possesso.

Diverse buone ditte costruiscono scale parlanti ottime, in serie o su ordinazioni di una certa importanza ; non c'è che la difficoltà della scelta.

Per i mobili tenga presente che la clientela ha tendenza ad apprezzare di più gli apparecchi di dimensioni un po' grandiose.

Nei ricevitori semplici, però, (a tre o quattro valvole ad esempio) è inutile applicare mobili troppo grandi. Rincarerebbe il loro prezzo e conferirebbe una certa pretesa all'apparecchio stesso, smentita dalla sua semplice costruzione.

Occorre che Lei si tenga informato dello stile e qualità dei legnami impiegati dai mobiliери per l'allestimento di salotti, camere da pranzo, tinelli ; potrà così orientarsi sulla scelta dei

mobiletti.

Pur cercando di dare una impronta personale all'apparecchio di sua costruzione, è bene che non si stacchi troppo da ciò che in fatto di arredamento è la tendenza generale.

Troverà comunque con facilità un variatissimo assortimento presso ditte specializzate in costruzione di mobili per radioricevitori.

Abbia cura di rispettare le giuste proporzioni fra le dimensioni del mobile e quelle della scala parlante affinché l'uno non faccia sfigurare l'altro.

Anche per le manopole dei comandi occorre rispettare le proporzioni. Ne esistono in vendita numerosissimi tipi.

Tenga presente che anche in tale accessorio si segue molto la moda del momento.

Se si tratta di radiogrammofoni è bene che Lei sottoponga al gusto del cliente la scelta del mobile.

A tale scopo può ottenere agevolmente, da ditte specializzate,

opuscoli dei diversi tipi di mobili dai più semplici ai più lussuosi.

Naturalmente in questi casi, trattandosi di richieste isolate, Lei dovrà presentare al Cliente il preventivo per la fornitura del mobile separatamente dal preventivo del lavoro di montaggio vero e proprio.

Non Le consiglio la costruzione in serie di radiogrammofoni perchè tali tipi di apparecchi sono poco richiesti dato l'alto costo, e di difficile vendita anche perchè non è semplice costruire un mobile che soddisfi tutti i gusti ed esigenze.

Esiste, infine, una Clientela per i piccoli radioricevitori. Anche per questi Le raccomando, oltre alla rifinitura interna, le giuste proporzioni fra mobiletto, scala e manopole di comando.

Per costruzioni in serie Lei può adottare custodie in materia plastica, che può farsi fabbricare nelle più svariate tinte, o servirsi di quei tipi che già esistono in commercio.

Se è Suo intendimento una produzione su larga scala è opportuno che, per tutti i tipi di apparecchi, Lei si faccia disegnare da un progettista di buon gusto, la serie dei mobili affinchè si

stacchino, il più possibile, dalla produzione altrui.

Provveda che il Suo nome, o sigla o marchio da Lei scelto, sia impresso sul mobile oppure sulla scala parlante, che potrà pure essere disegnata e costruita appositamente.

Se si tratta di montaggi richiesti di volta in volta può, viceversa, con poca spesa farsi stampare piccole decalcomanie, con il Suo nome e indirizzo, da applicare sul retro dell'apparecchio.

Infine curi l'imballo. Da un buon scatolaio è facile ottenere, a prezzo relativamente modesto, un'ottima confezione in cartone ondulato.

Seguendo tutti questi consigli certamente il Suo lavoro verrà apprezzato e ben retribuito.

- - - - -

(26')

PRODUZIONE DI ACCESSORI RADIO

In questa lezione tratterò, dal punto di vista commerciale, la costruzione e la vendita degli accessori per radio.

A questo riguardo devo fare, innanzi tutto, due considerazioni :

1) - Commercialmente il campo della radiotecnica è vastissimo, cioè non è soltanto limitato alla riparazione ed alla costruzione di ricevitori.

2) - Tutto ciò che rappresenta fonte di guadagno, al di fuori di riparazione e montaggio, cioè l'accessorio in genere, deve essere costruito in serie.

Ne consegue, quindi, che la costruzione di accessori radio deve scaturire da una, sia pur piccola, organizzazione capace di produrre, anche in modeste quantità, delle serie e che siano facilmente ripetibili.

Fatte queste necessarie premesse, cercherò di offrirLe i migliori consigli nel caso Lei intenda dedicarsi a tale attività.

Come ormai avrà notato, l'apparecchio radio è composto da numerosissimi pezzi che vanno appunto sotto il nome di Accessori.

La Sua volontà, unita all'iniziativa e, soprattutto, allo spirito di osservazione, potrà trovare l'opportunità di migliorare, modificare o addirittura variare completamente un accessorio di uso abituale.

In tal caso Le conviene, se veramente ritiene di avere anche solo di poco migliorato un pezzo, iniziarne la fabbricazione ed il lancio in commercio.

Occorre però :

1) - che Lei ne costruisca alcuni esemplari anche con mezzi di fortuna ;

2) - che Lei abbia lungamente ed ampiamente sperimentato l'accessorio con prove continue, allo scopo di accertarne l'efficienza tecnica ;

3) - che Lei sottoponga, separatamente, ad un certo numero di persone competenti e fidate, il pezzo in questione per averne un giudizio sulla sua funzionalità e sulla sua estetica.

Raccolga ed esamini le critiche e le osservazioni, utili ad un ulteriore miglioramento.

Quando Le parrà che l'accessorio risponda ai requisiti di utilità, praticità, durata ed estetica necessari, comincerà per Lei la parte più interessante ma più faticosa del programma, cioè quella di rendere l'accessorio di prezzo accessibile, affinché sia di sicura vendita.

E' necessario esaminare ogni singolo componente del pezzo per stabilire se è possibile fabbricarlo coi propri mezzi, oppure farlo preparare presso officine specializzate.

Le consiglio, almeno per il principio, quest'ultima soluzione. Lei ne curerà solo il montaggio, la finitura, l'imballo e la spedizione.

Occorre, naturalmente, per far ciò, disporre di un certo capitale per coprire almeno le spese di fabbricazione e di lancio della prima serie.

Si farà rilasciare, da più Ditte, preventivi per la fabbricazione dei singoli componenti il pezzo, e sceglierà quella che Le da rà più affidamento per la puntualità, la precisione e l'onestà.

A questo preventivo aggiunga la spesa della Sua mano d'opera per il montaggio, il costo della pubblicità, la provvigione che deve rilasciare a chi si occuperà della vendita e, naturalmente, l'utile che Lei intende ritrarne.

Avrà così ottenuto il prezzo a cui dovrà vendere l'accessorio.

A questo punto deve informarsi della quotazione di vendita di accessori simili.

Ciò va fatto con una certa riservatezza e senza lasciare trapelare le Sue intenzioni. Potrà così paragonare il Suo prezzo con quello della concorrenza.

Se rileverà di essere nel giusto e riterrà di poter iniziare la vendita con successo, si faccia campionare i materiali che Le hanno preventivato e monti qualche campione definitivo.

Si affidi ad un buon venditore del ramo, ma solo dopo aver preso degli accordi ben precisi sul prezzo di vendita e sul com-

penso a lui spettante.

Il favore che il Suo accessorio incontrerà presso la clientela Le darà modo di incominciare la costruzione in serie.

Il lancio del pezzo può essere accompagnato e, anzi, favorito, da una buona reclam su riviste specializzate, ma tenga sempre ben presente che la spesa della pubblicità non deve pesare molto sul costo, deve, cioè, essere proporzionata al prezzo di vendita dell'articolo.

Se la vendita è favorevole può ripetere la fabbricazione, magari aumentando il numero rispetto alla prima serie.

Rammenti che uno dei segreti del successo è la presentazione.

Curi la finitura (vernice, tinta, cromatura) e l'imballo.

Inoltre, se effettivamente l'accessorio da Lei creato rappresenta una novità, con poca spesa può depositare il Suo brevetto presso gli uffici appositi, affinché nessuno possa impunemente sfruttare quanto a Lei è costato fatica e denaro.

- - - - -

(28')

RIPARAZIONI COMPLICATE O DIFFICILI

Può accadere, talvolta, che le si presentino da eseguire riparazioni veramente difficili e complesse.

Sono casi, questi, che mettono a dura prova la Sua capacità di radiotecnico, la Sua preparazione e la Sua esperienza.

Anche i tecnici più perfetti si trovano imbarazzati davanti a casi simili, e non sempre è facile, dal punto di vista commerciale, trarne il dovuto guadagno in relazione al lavoro eseguito.

Si tratta, alle volte, di apparecchi di costruzione straniera, quindi poco conosciuti, anche per l'eventuale mancanza di schemi e di pezzi di ricambio.

Occorre una lunga ricerca del guasto, che può essere individuato, magari, in qualche accessorio di non normale costruzione ed applicazione nei consueti apparecchi radio.

Il pezzo può essere di difficile sostituzione appunto per la mancanza, in commercio, del ricambio originale.

Occorre allora pazientemente riparare o, se necessario, ricostruire l'accessorio basandosi unicamente sulla propria abilità e giovandosi di molto buon senso per evitare di danneggiare definitivamente il pezzo. Dovrà, se non le riesce da solo, servirsi eventualmente dei pareri e di consigli di tecnici più esperti.

Può darsi che riesca a rintracciare il rappresentante od il depositario di tali apparecchi e richiederne lo schema ed il pezzo di ricambio.

Naturalmente occorreranno diversi giorni per le ricerche e la corrispondenza. Quindi Lei deve tener presenti tutti questi fattori quando s'impegna a riparare apparecchi di tal genere.

Eviti assolutamente di fare dei preventivi perchè, Lei capisce, ciò sarebbe impossibile e non fissi mai dei termini per la consegna.

Faccia noto subito al Cliente che la rimessa in efficienza del radioricevitore sarà sempre costosa, appunto per le difficoltà che Le ho descritto.

Può trovarsi, talvolta, a dover riparare apparecchi montati in un unico esemplare, volutamente o necessariamente complicati. La ricerca del guasto sarà, come nel caso precedente, sempre piuttosto difficile per la mancanza dello schema.

Si tratta, ovviamente, di montaggi eseguiti da un tecnico che, per le più diverse ragioni, non rende noto il relativo schema.

Può trovare in tali apparecchi i materiali più disparati messi insieme con un criterio e con necessità che le sfuggono fin quando non avrà pazientemente cercato di entrare nella mentalità di chi ha costruito il radioricevitore e rifatto mentalmente lo schema.

Anche in questi casi si troverà a dover sostituire accessori il cui ricambio è difficilmente reperibile, sia perchè prodotto a suo tempo in piccole serie presto esaurite, sia perchè di fabbricazioni ormai cessate.

Lei capisce che in mancanza del pezzo adatto è necessario qualche volta rifare in parte, o addirittura tutto, il circuito con spesa di cui il cliente deve essere messo a conoscenza prima di iniziare il lavoro.

La perdita di tempo è notevole e di questo Lei deve tenere

conto.

Vi sono poi riparazioni per cui Lei sarà richiesto e che, pur rientrando nel campo della radiotecnica, non si riferiscono a radiorecettori.

Ad esempio gli Organi elettrici (Hammond) di cui si va sempre più diffondendo l'uso, sono parzialmente formati da speciali apparecchi amplificatori.

Esistono anche degli apparecchi medici e per protesi dentaria che abbisognano dell'opera del radiotecnico in caso di guasti.

Non sono riparazioni comuni, ed è necessaria, da parte Sua, una certa padronanza della professione per poter seriamente impegnarsi ad eseguirle.

Riparazioni simili possono, se di felice esito, procurarLe una nuova clientela ed aumentare notevolmente il Suo prestigio.

Se si tratta di strumenti costruiti in Italia, Le sarà facile avere schemi, ragguagli e parti di ricambio dalla casa fabbricante.

Tenga presente che, se a Lei affidata, tale riparazione può e-

vitare al cliente una forte spesa che dovrebbe sostenere per la richiesta di un tecnico direttamente dalla fabbrica, talvolta molto lontana, e che non sempre è a disposizione.

Tutti questi fattori Le serviranno per il conto che Lei dovrà presentare a lavoro finito.

Fatto con oculatezza, potrà essere un guadagno per Lei ed un risparmio per il Suo cliente.

Ricordi però, di mai esporsi con preventivi, onde evitare perdite talvolta anche forti.

Tali riparazioni, oltre ad affinare le Sue qualità di radio-tecnico, Le potranno fornire un'ottima fonte di guadagno.

- - - - -

(30')

MIGLIORAMENTO DELLE PROPRIE CAPACITA' PROFESSIONALI

Attraverso le precedenti lezioni Lei avrà appreso quanto di meglio era consigliabile circa la parte commerciale della Sua prossima vita di radiotecnico.

E' necessario, però, che tutti gli insegnamenti a Lei impartiti non siano dimenticati.

Occorre spesso rivederli per tener sempre ben presente tutto quanto Le può essere utile in ogni circostanza avvenire.

Quanto conosce ora circa la tecnica della radio, non era certo tutto conosciuto alcuni anni fa e, fra qualche anno, saranno note altre nozioni che dovranno arricchire il bagaglio delle nostre esperienze e dei nostri studi.

Occorre quindi tenersi aggiornati il più possibile per essere sempre pronti a servire la clientela, che, più avanti, avrà bisogno della Sua opera nelle riparazioni di apparecchi più moderni e nel-

la costruzione di ricevitori che siano all'avanguardia.

E' necessario, insomma, mai fermarsi nello studio e rivolgere continuamente il nostro interesse alle innovazioni ed ai perfezionamenti che continuamente, da ogni parte, vengono posti a nostra conoscenza.

Incessantemente, in ogni laboratorio, in ogni industria, si crea qualcosa di nuovo nel campo della radiotecnica come, d'altra parte, in tutti gli altri rami della scienza.

Ogni giorno i tecnici si prodigano nella ricerca del sempre più perfetto.

E ciò è avvenuto anche nel passato altrimenti non saremmo giunti agli attuali ricevitori i cui prototipi erano rudimentali apparecchi, pur allora già ritenuti perfetti.

La radiotecnica è una scienza giovane e nel futuro, attraverso la fatica degli scienziati e dei tecnici, ci riserverà sempre nuove meraviglie.

E' necessario quindi che per l'avvenire Lei apra la Sua mente ai nuovi concetti e non si fermi staticamente agli studi compiuti.

Sia che Lei diventi commerciante, oppure fabbricante, o radio-riparatore, non dimentichi questo mio consiglio.

Come commerciante, presentando prima dei concorrenti una novità, si accaparrerà maggior clientela.

Inoltre ne avrà immediati vantaggi materiali, perchè un nuovo apparecchio, che sia veramente tale, viene sempre pagato volentieri molto di più del suo valore reale.

Una determinata clientela tiene, in modo particolare, ad avere per prima quanto di nuovo e di più perfezionato esiste in commercio. Ciò, per taluni, soddisfa l'ambizione, per altri unicamente la passione della radio.

In tutti i casi si tratta di clienti che non badano a spese.

Se Lei sarà radiotecnico è assurdo pensare che si trovi nella situazione di rifiutare una riparazione da eseguirsi su un apparecchio di modello nuovo, solo perchè a Lei sconosciuto.

Perderà la clientela e verrà messa in dubbio la Sua abilità.

Come fabbricante, infine, è più che mai necessario essere ag-

giornati sui perfezionamenti e sulle innovazioni, per non lasciarsi sopraffare dalla concorrenza.

Chi presenta sul mercato un nuovo e più perfetto apparecchio, ha maggior possibilità di favorire il gusto del pubblico ed aumentare in tal modo le richieste, che non chi si ferma ai modelli tradizionali.

Ma come fare, Lei si chiederà, per conoscere a tempo quanto il progresso ci offre ? Escono in Italia ed all'estero numerose riviste specializzate.

I loro articoli sono redatti da studiosi e da tecnici di alto valore, ed il compito della rivista specializzata è appunto quello di rendere noto quanto di meglio si crea e si scopre, nel mondo intero, nel campo della radiotecnica. Attraverso tali riviste Lei può conoscere quanto più Le interessa per il Suo perfezionamento.

La Scuola, più innanzi nel corso, Le consiglierà le migliori e quelle a Lei più utili, dandoLe anche indicazioni per l'acquisto di libri o manuali che potranno servire a mantenere aggiornate e complete le Sue cognizioni radiotecniche.

- - - - -

(32')

IL LABORATORIO DEL RADIOTECNICO

Anche se Lei non si dedica alla vendita di radioricevitori e si limita, cioè, al solo laboratorio di riparazioni, deve tener sempre ben presente che i suoi contatti con il pubblico sono frequenti e che l'aspetto del Suo posto di lavoro influisce sulla fiducia che il cliente deve riporre in Lei e nella Sua opera.

Non si può impressionare favorevolmente la clientela con la sola capacità, trascurando l'ordine, la pulizia ed i necessari strumenti opportunamente disposti.

Lei può aver tratto dallo studio e dall'esperienza tutte le nozioni necessarie per ritenersi un ottimo riparatore, ma non potrà mai convincere il profano della Sua bravura, nello svolgere la propria attività, con un paio di pinze ed un cacciavite.

Pur trascurando gli strumenti e gli attrezzi superflui, è assolutamente necessario che si fornisca di tutto quanto Le può essere utile per impiantare il laboratorio e svolgere comodamente il

Suo lavoro.

Se i Suoi mezzi sono limitati può provvedersi gradatamente, iniziando dall'indispensabile e seguendo, nell'acquisto, il criterio di farsi rilasciare più offerte, da fornitori diversi, prima di decidere.

Procuri di avere a Sua disposizione un locale luminoso che Le consenta di lavorare il più possibile con luce naturale.

Per la luce artificiale rivolga la Sua preferenza ai tubi fluorescenti che, al momento, rappresentano il miglior tipo di illuminazione.

Il banco da lavoro deve essere spazioso in modo da poter comodamente consentire lo smontaggio contemporaneo di due apparecchi ed abbia il posto per tenerne almeno uno in prova.

Al di sopra del banco collocherà gli strumenti di misura, in modo stabile quelli ingombranti, ma che siano facilmente manovrabili, ed a portata di mano gli altri.

E' superfluo raccomandarle l'installazione di un sufficiente numero di prese di corrente in punti comodamente accessibili.

E' molto consigliabile, inoltre, avere a disposizione un trasformatore completato da un pannello su cui siano sistemate diverse prese con tutte le tensioni intermedie, per esempio da 50 a 500 Volts.

Non è di costruzione difficile e Lei stesso può eseguirne il montaggio.

Per l'eventuale acquisto di strumenti, di cui Lei desidera essere in possesso, la Scuola può consigliarLa molto bene, indirizzandola verso marche e tipi di buona qualità e di prezzo onesto.

Le consiglio pure di fornirsi, poco per volta, di almeno due esemplari di ciascuna valvola che dovrà acquistare nel corso delle riparazioni, per lo meno se si tratta di tipi piuttosto comuni.

Si farà, così, una scorta di valvole che Le sarà utilissima per i lavori futuri e che terrà ben disposte e divise per tipo.

Altrettanto dovrà fare per i condensatori e per le resistenze. Acquisti almeno 5 o 6 pezzi di ogni capacità e resistenza, naturalmente di ottima marca.

Eviterà di ricorrere al grossista per un solo condensatore od

una resistenza ed i pezzi in più Le torneranno sempre molto utili.

Inoltre si fornisca di un adatto quantitativo di conduttori di diverso tipo, nastro isolante, stagno, ecc., insomma di tutti quei materiali di consumo che, durante il corso, avrà usato negli esperimenti e nei montaggi e che Le saranno sempre necessari per il Suo lavoro.

In seguito, se dovrà spesso eseguire riavvolgimenti di trasformatori, potrà procurarsi una bobinatrice a motore con contagiri.

L'esperienza ed il tipo di lavoro svolto, Le consiglieranno lo acquisto di attrezzi e strumenti supplementari che Le serviranno a sveltire ed a migliorare la Sua attività.

Sia però sempre molto cauto negli acquisti e non si lasci trascinare dall'entusiasmo per un attrezzo che a prima vista Le può sembrare meraviglioso.

Se esso viene offerto da un piazzista, se lo faccia rilasciare in prova per un certo tempo.

Se, viceversa, lo dovesse richiedere direttamente al grossista od alla Casa costruttrice, s'informi prima presso qualche Suo col-

lega che l'abbia già in uso e che possa onestamente renderLa edotto del funzionamento e della perfezione di ciò che Lei desidera acquistare.

Procuri che il Suo laboratorio sia sempre ben ordinato e pulito perchè Lei, in tal modo, lavora meglio ed il cliente rimane favorevolmente impressionato.

A completamento di quanto Lei avrà fatto per il Suo laboratorio, ponga all'ingresso, previa autorizzazione comunale, una targa con il Suo nome e la Sua qualifica di radiotecnico e, sia pure in forma ridotta, faccia all'inizio un po' di pubblicità.

Questa può effettuarla in diversi modi.

Ad esempio può distribuire un certo numero di stampati ad amici e conoscenti con preghiera di fare, a loro volta, altrettanto.

In tali stampati dovrà comparire, oltre al Suo nome, l'indirizzo preciso, l'eventuale numero di telefono e, ben in evidenza, l'attività che Lei svolge.

Oppure può far stampare alcuni cartelli pubblicitari da rilasciare a qualche negozio, ben frequentato, della Sua zona, affinchè

siano esposti in evidenza al pubblico.

Se può disporre di maggiori mezzi, può fare un contratto con un diffuso giornale locale per una pubblicità periodica.

Infine, per esercire il Laboratorio, Le occorre una speciale licenza e dovrà compiere alcune formalità.

In una delle prossime lezioni Le darò tutti i ragguagli necessari su tale argomento.

- - - - -

(34')

NEGOZIO DI VENDITA ED INIZIO DELLA VITA COMMERCIALE

Questa lezione è particolarmente rivolta a quella categoria di Alunni i quali, finito il Corso, intendono aprire un negozio per la vendita di apparecchi radio, con annesso laboratorio di riparazione.

Nel caso di apertura di negozio prima non esistente, occorre seguire questi accorgimenti :

1) - Scegliere con cura la località in cui il negozio dovrà sorgere. Ciò ha molta importanza, perchè la posizione di un negozio può farne un'azienda attiva o passiva.

Sono buone le zone intensamente popolate e di molto passaggio, dove il pubblico facilmente si reca per acquisti o deve necessariamente passare trattandosi di strada principale della zona.

2) - Scelto il luogo, s'informi se nelle adiacenze esistono altri negozi o laboratori del suo genere. Se ciò fosse, non Le consiglio di inserirsi fra concorrenti, perchè non Le renderebbero la

vita facile.

E' logico, d'altra parte, che sia così, perchè un nuovo negozio rappresenta una sicura diminuzione di clientela per i vecchi negozi esistenti.

3) - Se non vi sono concorrenti nelle vicinanze, occorre cercare il locale adatto.

Sarebbe opportuno che esso disponesse almeno di una vetrina sul la strada per poter esporre gli apparecchi, e di una camera, sul retro del negozio, da adibire a laboratorio.

Se Lei dispone di sufficienti mezzi, può acquistare il locale ; in caso contrario dovrà affittarlo.

Già in questa prima operazione è necessaria tutta la Sua oculatezza perchè non è sempre conveniente impegnarsi in canoni di affitto molto alti con la speranza di coprire facilmente la spesa.

Inoltre, stabilito l'affitto, esiga un contratto a lunga scadenza che lo metta al sicuro da aumento per alcuni anni.

Dovendo, in seguito, cedere il Suo negozio, potrà ricavare mag-

gior utile se il contratto di locazione è ben fatto ed ha ancora molta durata.

Quando il locale sarà disponibile, e prima di impegnarlo, dovrà munirsi dei necessari permessi e licenze per espletare la Sua professione ; a tale scopo, in una prossima lezione, Le darò particolareggiate istruzioni.

Provvederà, poi, alla pulizia ed all'arredamento interno, sia del negozio che del laboratorio e, se necessario, al rifacimento della facciata ed al collocamento dell'insegna.

Nell'arredamento tenga presente che la semplicità è sempre indice di buon gusto e che il cliente entra volentieri in un negozio lindo e funzionale, in cui la merce sia ben esposta.

Procuri che la vetrina abbia buona luminosità, senza aggeggi inutili, e provveda, per tutto il locale, ad un buon impianto di illuminazione.

Se la facciata è in cattivo stato può rifarla nei più svariati modi, come per l'insegna, cose che devono però sottostare a particolari regolamenti edilizi comunali.

Naturalmente tutte queste spese sono in relazione alla Sua disponibilità di denaro, che non va tutto elargito nel solo arredamento.

E' norma di prudenza e di buon senso stabilire all'inizio quanto si vuole spendere tenendo a disposizione una scorta per gli imprevisti. Della somma iniziale può disporre nel seguente modo :

- 1/4 per l'arredamento, gli impianti, la pulizia ;
- 2/4 per l'acquisto della merce e la pubblicità ;
- 1/4 scorta per i primi sei mesi di vita dell'azienda.

La sconsiglio, nel modo più assoluto, di iniziare la Sua attività contraendo dei debiti.

L'attività commerciale non sempre dà i frutti sperati nel tempo previsto ; talvolta l'avviamento di un negozio richiede mesi di sacrifici e di onestà commerciale.

La clientela non affluisce mai di colpo e per di più numerosa.

Occorre crearsela col servirla bene, seriamente, con prodotti buoni e con l'onestà nei prezzi e nel trattamento.

Bisogna quindi iniziare con un certo capitale proprio e fidarsi unicamente dei propri mezzi.

Dovrà, naturalmente, provvedersi di un certo numero di apparecchi per tenere in negozio, e questo lo potrà fare rivolgendosi alle Case costruttrici.

In ciò dovrà usare tutta la Sua abilità. Rivolga la Sua attenzione ai radioricevitori di sicura vendita e non si carichi troppo.

Cerchi di avere apparecchi delle diverse migliori Marche in modo da offrire al cliente il più vasto assortimento possibile.

Inoltre insista per ottenere, in solo deposito, i ricevitori di più difficile collocamento (radiofonografi - televisori - apparecchi di alto pregio).

Normalmente le Case aderiscono volentieri, con gli opportuni contratti, a questa forma di esposizione dei loro prodotti presso i negozianti; ciò, d'altra parte, è nel loro interesse.

Il prezzo di vendita al pubblico degli apparecchi radio è stabilito dal Fabbricante che, di solito, concede al Rivenditore uno sconto che va dal 33 % per gli apparecchi normali, fino ad un mas-

simo del 50 % per gli apparecchi di pregio.

Se poi Lei effettua il pagamento in contanti può godere di una ulteriore riduzione che varia dal 2 al 5 %.

Questi sconti rappresentano per Lei il guadagno lordo dal quale deve ancora detrarre la tassa entrata che, salvo speciale convenzione, è sempre a Suo carico, e le spese di trasporto e talvolta di imballo.

Le voglio sottoporre qui appresso un semplice esempio:

- Prezzo di vendita al pubblico, stabilito dal Fabbricante	L. 50.000
- Sconto medio 40 %	" 20.000
	L. 30.000
- Sconto per pagamento contanti 2 %	" 600
	L. 29.400 +
- Tassa Entrata 3 % su L.30.000	" 900
	L. 30.300 +
- Trasporto ed imballo	" 700
Costo effettivo dell'apparecchio	L. 31.000

Rimane per Lei un margine di L.19.000.

Questo guadagno non è netto, cioè dovrà parzialmente servire alla copertura delle spese generali (affitto - luce - forza - personale - tasse - ecc.) lasciando a Lei un sufficiente utile netto.

Le Case stesse Le forniranno il materiale pubblicitario per i loro apparecchi.

VENDITA RATEALE - E' molto in uso la vendita rateale che facilita lo smaltimento della merce e soddisfa parte della clientela.

E' opportuno però che sia svolta con i seguenti accorgimenti :

1) - Prima di consegnare l'apparecchio, informarsi, in modo riservato, ed eventualmente attraverso gli appositi Istituti, sulle condizioni finanziarie e sulla moralità del cliente.

2) - Farsi rilasciare un anticipo pari almeno al 20 % del valore dell'apparecchio.

3) - Aumentare la parte rateata dell'1 % al mese per coprirsi delle spese cambiarie e degli interessi passivi.

4) - Farsi rilasciare le cambiali con le scadenze mensili. Tali cambiali sono accettate in pagamento dalle Case fabbricanti di apparecchi radio.

5) - Compilare lo stampato di "Riservato dominio" di cui Le darò maggiori chiarimenti nelle prossime Lezioni.

RITIRO, IN PAGAMENTO, DI VECCHI APPARECCHI - Non è sempre consigliabile ritirare in pagamento vecchi apparecchi o, comunque, ricevitori abbastanza recenti ma usati.

In linea generale la loro valutazione può essere fatta a seconda delle condizioni in cui si trovano ed è sempre in relazione al valore del ricevitore nuovo acquistato.

In qualsiasi caso non bisogna mai valutarli più del guadagno che si ricava dalla vendita del nuovo apparecchio.

Se, ad esempio, Lei vende un ricevitore del valore di L.50.000 sul quale il suo guadagno lordo è di L.19.000, la valutazione dell'apparecchio usato e ritirato in parziale pagamento non dovrà superare, nel migliore dei casi, detta cifra.

Ciò a titolo puramente indicativo perchè la valutazione degli

apparecchi usati non è una cosa facile e ci si arriva dopo anni di esperienza non sempre favorevole.

Si astenga perciò, fin che Le è possibile, dal ritirare in pagamento radioricevitori usati.

- - - - -

(36')

ACQUISTO O RILIEVO DI EMPORIO RADIO

A complemento di quanto Le ho esposto nella precedente lezione, voglio ora accennare alla possibilità di rilevare un negozio od emporio di apparecchi radio.

Tale operazione va compiuta solo quando si verificchino le seguenti favorevoli condizioni :

- 1) - Il prezzo di rilievo sia proporzionato a ciò che si acquista.
- 2) - La merce esistente in negozio sia di qualità e di tipo ancora vendibile.
- 3) - Il negozio abbia un minimo di avviamento.
- 4) - Tutte le licenze ed i permessi risultino in regola.
- 5) - L'affitto sia mite e la locazione ancora di lunga durata.

Le spiego meglio i suddetti punti.

Taluni negozianti ritengono che il semplice fatto di possedere un negozio discretamente avviato possa autorizzarli, in caso di cessione, a richiedere cifre sproporzionate al valore reale della loro azienda.

Chi acquista deve, viceversa, osservare se esiste effettivamente l'avviamento (clientela già fatta) e ciò può rilevarlo attraverso la contabilità, che deve richiedere in visione, e farsi così un concetto del volume delle vendite.

Potrà valutare quanto rende il negozio in proporzione al capitale impiegato per l'acquisto e tenere in debito conto quanto tempo occorrerebbe per avviare un nuovo negozio nella stessa posizione.

In sostanza, rilevando un'azienda già avviata, si devono avere utili quasi immediati, mentre, aprendo un nuovo negozio si hanno certamente minori spese iniziali, ma l'utile bisogna attenderlo formandosi col tempo una clientela (avviamento).

E' appunto la cifra chiesta a compenso dell'avviamento che pesa sul prezzo di rilievo.

Stabilita, con opportune trattazioni, tale cifra, che può dipendere anche dalla posizione del negozio, dall'arredamento e dal suo stato di conservazione, occorre fare un inventario della merce esistente.

La sua valutazione va fatta al costo per gli apparecchi ed accessori nuovi e di tipo recente, e molto al disotto del costo per quelli più vecchi e conseguentemente di difficile vendita.

Inoltre Lei deve accertarsi, presso il proprietario di casa, della durata della locazione, dell'importo dell'affitto, e del modo di pagamento (mensile - trimestrale - semestrale).

Se la locazione sta per scadere si assicuri di poterla rinnovare alle stesse condizioni.

Si accerti anche della regolarità della licenza e della sua cedibilità.

Per il contratto di cessione si rechi, con il venditore, presso un notaio che dovrà accertarsi che non vi siano debiti ed arretrati di tasse da pagare.

A cura del venditore sarà data comunicazione ai fornitori ed

eventualmente ai clienti di maggior riguardo dell'avvenuto trapasso di proprietà.

Quando sarà entrato definitivamente in possesso del negozio provveda, se lo ritiene necessario, ad una buona pulizia ed alla riorganizzazione della merce, completandola con tipi nuovi affinché il pubblico si accorga dei miglioramenti avvenuti col cambio di proprietario.

Può iniziare, così, la sua nuova vita di negoziante.

Voglio ancora far presente che trattare con il pubblico e farsi ben volere non è una cosa facile e solo col tempo si impara a conoscere la mentalità del prossimo ed il miglior modo di comportarsi con esso, al fine di trarre, dalle relazioni d'affari, il maggior vantaggio possibile.

E non mi riferisco soltanto ai vantaggi finanziari, ma al credito, alla fiducia, alla stima che dobbiamo acquistarci dagli altri.

La cortesia è la miglior dote di un buon commerciante. Cortese con chi spende cento, come con chi spende 100.000 ; cortese anche con chi, magari senza intenzione, è sgarbato o irascibile.

Alla cortesia aggiunga sempre la massima onestà, correttezza e serietà in tutti i Suoi rapporti con clienti e fornitori.

Ricordi che Lei è al servizio del cliente che Le dà la possibilità di svolgere il Suo lavoro e le procura quel guadagno lecito che è il fine di ogni impresa commerciale.

- - - - -

(38')

PRATICHE NECESSARIE PER L'INIZIO DELLA SUA ATTIVITA' PROFESSIONALE

Sia come negoziante che come radioriparatore o fabbricante, occorre, innanzi tutto, che Lei si munisca della prescritta licenza (relativa ad una o più delle attività suesposte) che si ottiene nel seguente modo :

ISTRUZIONI DA SEGUIRE PER OTTENERE IL RILASCIO DELLA LICENZA MINISTERIALE PER L'ESERCIZIO DELLA RIPARAZIONE E VENDITA DI APPARECCHI E MATERIALE RADIOELETTRICO O DELLA LICENZA MINISTERIALE PER LA FABBRICAZIONE ED IL MONTAGGIO DI RADIORICEVITORI E PARTI STACCATE -

Per conseguire la licenza ministeriale per l'esercizio della riparazione e vendita o per la fabbricazione ed il montaggio di apparecchi e materiale radioelettrico, occorre inoltrare regolare domanda in carta bollata da L.100 al Ministero delle Poste e Telecomunicazioni, presentandola al competente Ufficio Imposte di Fabbri

cazione (UTIF).

Tale domanda, nella quale deve essere specificato il domicilio del richiedente e la precisa ubicazione del locale in cui si intende svolgere attività di vendita e riparazione o di fabbricazione e montaggio, deve essere corredata dai seguenti documenti :

1) - Ricevuta attestante l'avvenuto pagamento della prescritta tassa annua di licenza da effettuarsi presso il competente Ufficio del Registro. L'ammontare di tale tassa risulta dall'allegata tabella A. Ove la domanda di cui sopra venga presentata nella seconda metà dell'anno, la tassa di concessione governativa viene ridotta a metà.

2) - Certificato di iscrizione al Consiglio Provinciale Industria e Commercio (Camera del Commercio) in carta bollata da L.100.

3) - Nulla osta rilasciato dall'Autorità Comunale riferentesi al locale elencato nella domanda, in carta bollata da L.100.

4) - Documento comprovante l'effettuato pagamento in unica soluzione del canone di abbonamento alle radioaudizioni per uso privato.

Alla domanda occorre poi allegare una marca da bollo da L.100 che verrà applicata alla Licenza Ministeriale.

Sia la licenza per la riparazione e vendita che la licenza per la fabbricazione ed il montaggio di apparecchi e materiale radioelettrico, ove non vengano disdette entro il 31 dicembre a mezzo raccomandata indirizzata alla competente Sezione dell'Ufficio Tecnico delle Imposte di Fabbricazione, dovranno essere rinnovate per l'anno successivo.

La domanda per ottenere il rinnovo dovrà essere presentata non oltre il 31 dicembre di ogni anno.

T A B E L L A - A -

TIPI DI LICENZA

TASSA ANNUA

- | | |
|--|-----------|
| 1) - Licenze di riparazione e vendita | L. 4.500 |
| 2) - Licenza di fabbricazione e montaggio : | |
| a) - costruzione di apparecchi riceventi di
radiodiffusione di qualsiasi tipo | L. 15.000 |
| b) - costruzione di apparecchi riceventi di | |

- | | |
|--|-----------|
| televisione | L. 22.500 |
| c) - costruzione di apparecchi radioprofessionali, trasmettitori, modulatori | L. 30.000 |
| d) - apparecchi di misura a radiofrequenza . . | L. 30.000 |
| e) - costruzione di accessori e di parti staccate per radio, altoparlanti e cuffie, condensatori variabili, antenne speciali | L. 12.000 |
| f) - montaggio di parti staccate, costruite da altri, per la formazione di apparecchi <u>riceventi</u> di radiodiffusione sonora | L. 9.000 |

N.B. -- I costruttori possono cumulare più tipi di licenza, pagando per ciascuna il relativo canone annuale. I possessori delle licenze tipi a), b), c), d) sono peraltro autorizzati a costruire anche le parti staccate dei rispettivi apparecchi di cui alla lettera e).

TASSE RADIOFONICHE

per ogni detector	L. 10.-
apparecchi a cristallo	L. 25.-
valvole termoioniche	L. 55.-
altoparlanti separati	L. 120.-

incorporati nell'apparecchio L. 60.-
apparecchi a valvola 2 % sul prezzo indicato nella
fattura di vendita, con un minimo di L.100.

La domanda, in carta bollata da L.100 va preparata come il seguente esempio :

AL MINISTERO DELLE TELECOMUNICAZIONI
UFFICIO TECNICO ERARIALE

di

Il sottoscritto (nome.....cognome.....paternità) residente in (città.....via.....n.....) chiede a codesto Ufficio che gli venga rilasciata la licenza per (vendita, o riparazione oppure fabbricazione) di apparecchi radio, da svolgersi nei locali di (via.....n.....piano.....del luogo ove s'intende svolgere il lavoro).

Allega all'uopo i seguenti richiesti documenti :

- Ricevuta di abbonamento alla radioaudizioni
- Ricevuta del pagamento della tassa annua di licenza

- Nulla osta dell'Autorità Comunale (in carta bollata da L.100)
- 1 foglio in bollo da L.100
- 1 Marca da bollo semplice da L.100.

Dichiara di attenersi alle prescritte norme per la tenuta dei registri rilasciati.

Con osservanza.

Data

Firma

Dall'Ufficio Tecnico Erariale Le verrà rilasciato, con la licenza, un registro che viene chiamato, brevemente, "Mod.101", sul quale dovrà annotare tutte le entrate e le uscite di apparecchi, an che per quelli in deposito.

Le occorre inoltre il libro delle merci in deposito sul quale annoterà pure tutte le entrate e le uscite di merce in tale situazione. Generalmente provvede a fornirlo la casa che Le rilascia gli apparecchi in deposito.

Questi due libri sono soggetti a controllo periodico da parte della Finanza e vanno perciò tenuti accuratamente.

L'Ufficio che glieli rilascia è tenuto a darLe esaurienti spiegazioni in merito.

E' necessario che Lei annoti su un registro, od un quaderno, tutte le entrate e le uscite di denaro e tutte le operazioni avvenute durante il giorno (vendite a rate - acquisti a scadenza - pagamenti, ecc.).

Sono richiesti, per legge :

- L'abbonamento all'imposta sull'entrata (autorizzazione da richiedere al locale Ufficio del Registro).
- La conservazione per 5 anni delle fatture ricevute e della corrispondenza. Le fatture vanno numerate progressivamente, anno per anno, su un apposito registro.
- La conservazione per 5 anni delle fatture eventualmente emesse ai clienti, numerate anch'esse progressivamente anno per anno, e la copia delle lettere commerciali da Lei scritte.
- L'iscrizione alla Camera di Commercio.
- Un permesso speciale che rilascia l'Autorità di P.S. per co-

struire e far funzionare trasmettenti (solo nel caso Lei desideri espletare anche tale attività).

Le ricordo inoltre :

- Per collocare in luoghi pubblici cartelli, targhe, insegne, occorre sempre il preventivo permesso delle Autorità Comunali. Le norme relative e le tasse variano da città a città.

- Ogni vendita rateale è bene sia fatta col patto di "Riservato dominio".

Si tratta di uno stampato, che rilascia lo stesso Ufficio del Registro o che può trovare presso un buon cartolaio.

Quando è compilato (in due copie) e firmato dal cliente, si porta all'Ufficio del Registro appunto per la sua registrazione, col pagamento di una lieve tassa.

Ciò è necessario perchè Lei potrebbe trovarsi nel deprecato caso di un cliente che non paga le rate o, peggio ancora, ha rivenduto l'apparecchio prima ancora di aver iniziato il pagamento delle cambiali.

Se Lei ha venduto col patto di riservato dominio, l'apparecchio è sempre di Sua proprietà ed il cliente, commettendo l'infrazione di cui sopra, è soggetto a gravi sanzioni penali.

- Abbia cura di annotare, distinte per mese e per giorno, le cambiali che Lei deve pagare e quelle che a Lei debbono essere pagate.

Presso un buon cartolaio può acquistare un registro che è già appositamente stampato.

- Entro l'anno di attività deve fare denuncia all'Ufficio delle Imposte del Suo reddito.

Le modalità per tale denuncia Le saranno comunicate dallo stesso ufficio.

- Se assume del personale, curi la perfetta regolarizzazione dei libretti di lavoro e si attenga scrupolosamente alle norme che regolano i rapporti di lavoro.

- - - - -

(40')

C O M M I A T O

Lei è ormai giunto alla fine del corso ed anche queste brevi lezioni commerciali hanno termine.

Se lo scopo dello studio è stato per Lei semplice diletto ed ha appagato il Suo desiderio di penetrare nella scienza della radio, la parte commerciale di questo Corso Le avrà chiarito molti dubbi e Le avrà data esatta conoscenza del grado di preparazione, che occorre ad un buon tecnico per essere anche un bravo commerciante.

Si servirà di queste semplici ma esatte nozioni tutte le volte che sarà Lei "cliente", e ciò che avrà appreso Le faciliterà il compito per una cordiale intesa con il venditore.

Conoscendone i guadagni e le spese non eccederà nella richiesta di sconti assurdi e potrà pretendere sempre il giusto e l'onesto.

Inoltre può darsi che un errato concetto commerciale abbia, fi

nora, fatto di Lei un cliente non troppo desiderabile.

Ora potrà correggersi e nei suoi acquisti nel ramo radio potrà esigere unicamente il possibile, pensando alla faticosa opera compiuta giornalmente dal negoziante-tecnico per il raggiungimento di una migliore e più vasta clientela.

Queste lezioni non Le saranno state inutili.

A Lei, che di questa scienza può farne oggetto di diletto, auguro di non fermarsi al punto a cui è giunto.

Il campo della radio è vasto e le possibilità di apprendere so no molte.

La Televisione è solo all'inizio ; sta a Lei completare quanto già conosce con lo studiare questo nuovo ramo della radioelettricità.

Se, viceversa, lo studio per Lei è stata la strada per ottenere un lavoro, un posto in una fabbrica, ebbene, anche nel Suo caso, que ste lezioni commerciali non sono state superflue.

Avrà, attraverso ad esse, appreso quali sono le difficoltà che il datore di lavoro deve superare per costruire, far conoscere e

collocare il frutto della Sua fatica.

Ciò Le infonderà più amore al lavoro e La inciterà a collaborare sempre di più con i Suoi superiori affinché, con la maggior perfezione dei prodotti, l'industria che Le dà lavoro non abbia mai ad essere superata e non manchi mai, appunto, quell'operosità che è fonte di ogni benessere.

Il mio augurio è che Lei, attraverso il continuo perfezionamento, tragga dalla radiotecnica sempre maggior soddisfazione ed il Suo datore di lavoro sia orgoglioso di avere come tecnico un alunno della mia Scuola.

Infine per coloro che, a fine corso, iniziano la vita commerciale in proprio, sia con laboratorio di radioriparazioni, sia con un negozio di vendita, queste lezioni saranno state certo di utilità ed è bene che in avvenire le rileggano spesso per non dimenticare quelle norme essenziali che sono alla base di ogni impresa commerciale.

Anche se apparentemente semplici, esse sono il condensato di una lunga esperienza nel commercio radio ed hanno fatto conoscere ai miei Alunni quanto di indispensabile occorre sapere prima di dare inizio alla loro nuova vita.

Senza preparazione è facile sbagliare ed in tali casi l'errore può costare denaro, speranze, sogni.

Mi auguro inoltre, con questi consigli, di avere messo in condizione gli Alunni di evitare, il più possibile, errori e di superare facilmente gli inevitabili ostacoli della vita commerciale.

Non sempre tutto correrà liscio e qualche volta, purtroppo, ci saranno delle grane ; - clienti maldisposti, fornitori troppo esigenti possono provocarle -

Ma Lei si ricordi sempre di agire serenamente, con onestà e talvolta cerchi di scendere a compromessi prima di irrigidirsi su determinate posizioni.

E' meglio un piccolo danno, una modesta concessione piuttosto di una cattiva pubblicità provocata dal Suo puntiglio.

Una pubblicità simile, se ripetuta, può rovinare un'azienda.

- - - - -

A tutti l'augurio che questo corso sia stato l'inizio di una nuova vita e che attraverso la radiotecnica abbiano a ricavare molte soddisfazioni e leciti guadagni.

- - - - -