

## GRANDI NOVITÀ DA REFERENCE LABORATORY

Il lancio ufficiale è previsto fra dicembre 2010 e gennaio 2011; ma questo non ci ha impedito di vedere da vicino i primi esemplari di un prodotto che non mancherà di far parlare di sé il prossimo anno. Stiamo parlando dell'*Home Studio Cable Pack* di Reference Laboratory, che combina innovazione tecnologica e marketing e che si candida per questo ad un importante ruolo da protagonista nel suo segmento di mercato. Nella confezione ci sono quattro cavi: un XLR M/F per voce (RMCS01), un jack per strumenti (RIC-01) e due cavi segnale bilanciati (RMCS01) disponibili con terminali sia XLR che jack. Tutti dorati e di altissima qualità.

Il payoff sul blister recita a chiare lettere *Make your sound professional*, e in effetti l'intento dei produttori è quello di migliorare drasticamente la qualità delle incisioni prodotte in ambito Home Studio. Per capire meglio la filosofia del prodotto e gli obiettivi di marketing, abbiamo intervistato Angelo Tordini, amministratore delegato e "primo motore" di Reference Laboratory.

Il marchio Reference laboratory è da sempre associato ad un'idea di impegno professionale, con tutto quello che ne consegue a livello di competenza tecnica dell'utente finale, a livello di standard di riferimento e di motivazioni all'acquisto. Perché la scelta di dedicarvi al segmento dell'home recording?

A.T. "È difficile riassumere come sia nata l'idea. Di certo viene da lontano, dagli oltre 30 anni di esperienza sul campo, dalle osservazioni raccolte dalla viva voce di musicisti ed operatori, dalle intuizioni nate nei momenti più impensati! E qui potrei parlare dei momenti straordinari che ci hanno visti protagonisti lo scorso luglio ad Umbria Jazz durante la registrazione del concerto di Sonny Rollins, al termine del quale il fonico Richard Corsello ha avuto parole straordinarie per i nostri cavi, arrivando ad affermare che avrebbe faticato a confrontare il materiale registrato in precedenza con cavi standard... O, ancora, il caso del senior engineer Shantanu degli YRF Studios (www.yrfstudios.com) di Mumbai -dove registra-

realtà con cui siamo entrati in contatto in occasione di seminari, fiere, dimostrazioni. Insomma, siamo ottimisti, perché stiamo finalmente riuscendo a convincere i musicisti che il *filo* è un cavo: un oggetto da manipolare con cura, che ad esempio deve essere avvolto sempre alla stessa maniera, in modo da mantenere inalterate le spire presenti all'acquisto. Infine c'è dell'altro: lo Studio domestico è estremamente rappresentativo della personalità del musicista; è un luogo definito, per così dire, da dettagli personali. Un *DNA* che solo un buon cavo è capace di trasmettere."

Esiste una responsabilità del rivenditore nella scelta dell'utente finale? Cosa può fare il retailer per influenzarla in positivo e quali vantaggi gliene derivano?

A.T. "Il rivenditore può fare moltissimo. Professionalità e competenza sono gli elementi naturali, direi costitutivi, della sua personalità. Se mi passate l'esempio, andare da un rivenditore è un po' come andare da un sarto o da un medico: la scelta finale spetta senz'altro al cliente, ma a lui si danno tutte le informazioni per ricevere indicazioni puntuali. In altre parole, il rivenditore costruisce la propria credibilità e il proprio successo sulla qualità dell'offerta e delle informazioni che offre; ed è qui che si inserisce la filosofia Reference... Parlando di cavi, dove non esiste letteratura divulgativa, dove il criterio dell'acquisto è spesso solo quello del prezzo, c'è moltissimo spazio di crescita. D'altra parte la differenza fra un setup economico ed uno di valore si sente tanto: e se si riesce a far capire che è stupido vanificare le migliaia di euro spese in strumenti ed attrezzature per risparmiare qualche moneta sui cavi, la strada è spalancata. Per concludere: noi siamo convinti che il cavo vada testato, provato, ascoltato. Per questo incoraggiamo i rivenditori ad allestire una postazione di prova: sarà la dimostrazione migliore della loro professionalità, aumenterà la stima dei clienti nei loro confronti e aiuterà il successo delle nostre iniziative per una maggiore diffusione di un prodotto di qualità."

Reference è sempre stata per la ricerca di una qualità senza compromessi. Pensate che il mercato prosumer degli home studios abbraccerà questa filosofia?

A.T. "Credo che dipenda soprattutto dal tempo e dal passarparola fra utenti finali. E dall'apporto dei due canali dei rivenditori e dei media. Nei confronti dei dealer ci stiamo impegnando da anni con programmi di formazione, workshop e semi-



nari. Abbiamo capito che anche i prodotti di altissima qualità hanno bisogno di una sorta di evangelizzazione e abbiamo per questo stabilito di conferire il titolo di *ambassador* ai rivenditori che hanno completato il percorso di formazione. Non dimentichiamo poi il ruolo svolto dalle scuole di musica. In Italia ci sono istituti di primissimo livello;

realtà con cui siamo entrati in contatto in occasione di seminari, fiere, dimostrazioni. Insomma, siamo ottimisti, perché stiamo finalmente riuscendo a convincere i musicisti che il *filo* è un cavo: un oggetto da manipolare con cura, che ad esempio deve essere avvolto sempre alla stessa maniera, in modo da mantenere inalterate le spire presenti all'acquisto. Infine c'è dell'altro: lo Studio domestico è estremamente rappresentativo della personalità del musicista; è un luogo definito, per così dire, da dettagli personali. Un *DNA* che solo un buon cavo è capace di trasmettere."

Esiste una responsabilità del rivenditore nella scelta dell'utente finale? Cosa può fare il retailer per influenzarla in positivo e quali vantaggi gliene derivano?

A.T. "Il rivenditore può fare moltissimo. Professionalità e competenza sono gli elementi naturali, direi costitutivi, della sua personalità. Se mi passate l'esempio, andare da un rivenditore è un po' come andare da un sarto o da un medico: la scelta finale spetta senz'altro al cliente, ma a lui si danno tutte le informazioni per ricevere indicazioni puntuali. In altre parole, il rivenditore costruisce la propria credibilità e il proprio successo sulla qualità dell'offerta e delle informazioni che offre; ed è qui che si inserisce la filosofia Reference... Parlando di cavi, dove non esiste letteratura divulgativa, dove il criterio dell'acquisto è spesso solo quello del prezzo, c'è moltissimo spazio di crescita. D'altra parte la differenza fra un setup economico ed uno di valore si sente tanto: e se si riesce a far capire che è stupido vanificare le migliaia di euro spese in strumenti ed attrezzature per risparmiare qualche moneta sui cavi, la strada è spalancata. Per concludere: noi siamo convinti che il cavo vada testato, provato, ascoltato. Per questo incoraggiamo i rivenditori ad allestire una postazione di prova: sarà la dimostrazione migliore della loro professionalità, aumenterà la stima dei clienti nei loro confronti e aiuterà il successo delle nostre iniziative per una maggiore diffusione di un prodotto di qualità."

REFERENCE LABORATORY | Home Studio Cable Pack [www.referencelaboratory.com](http://www.referencelaboratory.com)



★ Heineken

CONAD

Martini & Co. EST. 1833

EKO

Carisch

BUSGARD

FRANCESCO

FRANCESCO

FRANCESCO

INSOUND

GTR

SUNARF

SR

P.A. SYSTEM

OFFICIAL SOUND

# ACOUSTIC GUITAR MEETING

18-19-20-21-22  
MAGGIO 2011

## 18-19-20-21-22 maggio 2011 Fortezza Firmafede Sarzana (SP) Italy

• Corso di formazione  
"Liuteria e Didattica per Chitarra"

• Esposizione di Liuteria, Import,  
Vintage, Accessori CD, DVD, Vinili e  
rarità da collezione - mercatino privati  
Ukulele Village

• Open Mic di [fingerpicking.net](http://fingerpicking.net)  
Seminari dell'ADGPA Italiana  
Demo strumenti

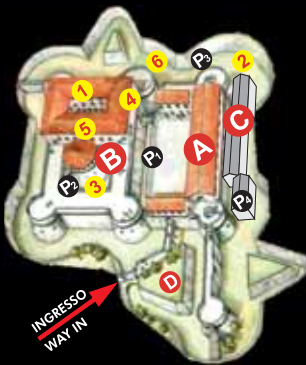
• Concerti nel centro storico di Sarzana

## NEW SOUNDS OF ACOUSTIC MUSIC

PREMIO CARISCH 2011  
in memoria di Stefano Rosso  
concorso per chitarristi emergenti

# CONCERTI

Premio "Corde & Voci per Dialogo & Diritti"  
3ª edizione



- A AREA ESPOSITIVA PIAZZA D'ARMI
- B AREA ESPOSITIVA TORRE
- C AREA ESPOSITIVA PADIGLIONI
- P1 Palco Centrale concerti serali
- P2 Palco Torre Fingerpicking.net concerti-demo giornalieri
- P3 Palco Ukulele Village concerti-demo giornalieri
- P4 Palco Padiglioni concerti-demo giornalieri
- 1 Corso di formazione "Liuteria e Didattica per Chitarra Acustica" Seminari dell'A.D.G.P.A.
- 2 Ukulele Village - Kids' Guitar Corner
- 3 Seminario "Essere Suono"
- 4 Open Mic di Accordio.it
- 5 Seminari Centro Studi Fingerstyle
- 6 Performance orchestra di chitarre
- D Biglietteria / ★ Heineken Meeting Point



Armadillo Club Live Music Promotion  
Via dei Molini, 68-19038 SARZANA (La Spezia) ITALY

[acguitar@armadilloclub.org](mailto:acguitar@armadilloclub.org) - [www.armadilloclub.org](http://www.armadilloclub.org)  
[www.acousticguitarmeeting.net](http://www.acousticguitarmeeting.net)