

ZANZARIERE



QUESTIONE DI PARTICOLARI di Marco Sàssoli

Quali fattori di scelta?

“Una zanzariera è una zanzariera. Sono tutte uguali...”.

Questa la frase ascoltata per caso durante un acquisto in un centro di distribuzione specializzato. Il dialogo avveniva tra una coppia. Lui indicava alcuni espositori, diligentemente allineati e graficamente accattivanti. Lei guardava il cartellino dei prezzi, senza curarsi della marca, del sistema costruttivo, dei materiali.

Chi vive in zone infestate da fastidiosi insetti, specie in particolari periodi dell'anno, una zanzariera è probabilmente l'unica difesa utile ed alternativa a insetticidi, protezioni per la pelle, dispensatori di fluidi, candele trattate e profumate, apparecchiature elettroniche.



Eppure i criteri di scelta sembrano essere ben pochi. Tralasciato il fattore estetico, importante solo per alcuni, il prezzo sembra essere troppo spesso l'unico fattore di scelta, a discapito di praticità di installazione e prestazioni, che dovrebbero essere altrettanto importanti, se non fondamentali. Ovviamente, parlando da consumatore, si potrebbe affermare che trovare prezzo, prestazioni e facilità di installazione insieme, sarebbe il massimo.

Avere installatori per casa che lavorano, fanno buchi nei muri e ci tengono impegnati per lungo tempo, non fa piacere a nessuno.



Un comparto ancora in crescita

In tal senso, ormai, la gara tra produttori si è fatta davvero impegnativa ed ognuno si applica industrialmente per proporre quanto di meglio può offrire per questo prodotto così indispensabile per proteggersi da tutta una serie di insetti che un tempo erano solo notturni, ora, per via di mutamenti climatici e di importazione, anche diurni.

Il comparto sembra essere in crescita. I costruttori, nonostante l'elevata produttività ed il numero maggiore di prodotti presenti nel circuito, sono ottimisti ed i numeri dimostrano un mercato ancora vivo e capace di dare buoni risultati.

In questo panorama, ognuno cerca di proporre, ad ogni inizio di stagione, quello che di meglio ha saputo inventare, anche in termini di presentazione del prodotto stesso. Ed ecco che le battaglie si combattono anche a colpi di immagine, di grafiche accattivanti, di slogan, di innovazioni più o meno fantasiose, di nuove



Sistema di bloccaggio ad espansione

applicazioni, di brevetti, di ogni cosa può servire per attirare l'attenzione del consumatore.

Una zanzariera per ogni esigenza

Basta camminare con occhio esperto e critico in alcune aree di centri commerciali, per avere

una panoramica davvero esaustiva di quanto può offrire il settore che tende ad accontentare le varie esigenze del consumatore. Esistono così modelli costituiti da un semplice telo da adesivizzare all'infisso (soluzione fai da te rapida e super economica, per risolvere situazioni di emergenza durante un viaggio o in vacanza), modelli avvolgibili verticali, con casonetti arrotondati, comode maniglie per l'apertura/chiusura, frizioni incorporate per avvolgimenti soft, modelli che si fissano con viti e tasselli, altri che utilizzano ingegnosi meccanismi ad espansione per ancorarsi all'infisso senza dovere utilizzare il trapano, altri che si incassano direttamente nell'infisso, altri ancora che si adattano ad una tapparella, alzandosi ed abbassandosi con essa. Alcuni arrivano a colorare i teli, così da offrire anche una gamma diversificata di colori.



Un ulteriore approfondimento, poi, si dovrebbe fare per le zanzariere laterali, con l'ultima tendenza ad eliminare la scomoda guida inferiore, o per lo meno a limitarne l'effetto ad ostacolo che essa comporta.

Anche in tal senso ormai, i produttori sanno offrire quanto di meglio l'inventiva dei progettisti può ideare.

Modello verticale per finestre



Modello laterale per porte



Fonti fotografiche Medal - Bologna