

Il gruppo cresce e si consolida, all'insegna di strategie ed obiettivi comuni. Si è concluso con successo il seminario Pneus Expert - prima Rete di Franchising nei pneumatici in Europa - svoltosi a Ostuni dal 30 Agosto al 6 settembre. Sullo sfondo un traguardo storico: 25 anni di attività e la premessa di un futuro sfidante.

L'appuntamento ha coinvolto oltre 350 professionisti della rete, in rappresentanza di circa 200 ragioni sociali, tra gli aderenti al network PneusExpert e i loro distributori di riferimento. Team building ma non soltanto: l'incontro ha costituito l'occasione per fare il punto su risultati ed obiettivi, e tracciare la rotta delle strategie future. Guardando al passato 25 anni di successi ed una rete di affiliati che - senza soluzione di continuità dal 1990 ad oggi- è stata costantemente in crescita. Merito dell'entusiasmo comune ma anche e soprattutto del processo di integrazione fra le realtà coinvolte nel progetto. In particolare la condivisione di competenze e know-how strategico ha consentito alla rete -unitamente ad un prodotto tecnologicamente all'avanguardia- di consolidare la propria posizione di assoluto riferimento sul mercato.

Ne è certo Alessandro De Martino, Amministratore Delegato di Continental Italia e Presidente di Franchising Service Company, che afferma. "25 anni sono tanti! Partivamo da un'Italia e da un settore differenti rispetto ad oggi. Da allora, abbiamo costruito la più grande rete di franchising, fornendo un servizio completo ed apprezzato dal mondo del noleggiatore. Abbiamo contribuito all'evoluzione dei sistemi informatici e degli strumenti a supporto del settore. Soprattutto, abbiamo creato una rete che è una grande famiglia, composta da fantastici professionisti. Certamente i cambiamenti di oggi ridefiniranno lo scenario della rivendita. Generare valore per il cliente finale, offrirgli un'esperienza d'acquisto appagante, dedicargli tempo ed attenzione: saranno questi i fattori chiave per la svolta, assieme all'evoluzione in termini manageriali che i gommisti stanno già affrontando con successo. Il lavoro svolto con la rete BestDrive costituisce una best practice: vogliamo ora concentrarci su Pneus Expert con lo stesso impegno. Ad elementi quali riconoscibilità e diffusione del brand, deve però affiancarsi la capacità di evolvere per garantire un alto standard di servizio e una crescente redditività. La tecnologia di Uniroyal è di per sé una garanzia: la nostra disponibilità rispetto alle esigenze della rete costituirà una ulteriore certezza su cui tutti i nostri partner potranno contare".

✖ Un progetto che cresce e si consolida sulla base di tre fattori chiave: l'efficienza di processo così come la validità del prodotto e dei brand trattati. Lo conferma Alessandro Cerutti, Business Director PLT di Continental Italia e Procuratore Franchising Service Company: "Un costruttore che voglia raggiungere i consumatori con una combinazione prodotto-servizio vincente non può trascurare l'importanza della rete. La decisione finale di acquisto avviene, oggi come in passato, in larga parte dal gommista. Quindi avere una proficua collaborazione con un certo numero di rivenditori formati e motivati a proporre i nostri prodotti è per noi di importanza strategica. La collaborazione tra Continental e

PneusExpert ha come cardine la controllata Franchising Service Company, che ha il ruolo di sviluppare ed erogare contenuti di servizio indispensabili al rivenditore moderno: formazione, costruzione di traffico sul punto vendita, accesso al business del noleggio a lungo termine, strumenti promozionali e di gestione del cliente finale. I Pneus Expert partecipano ad un modello di franchising che da anni evolve e si conferma autorevole e di successo. Ma non basta. Pneus Expert vanta anche il supporto di una marca “dedicata” di grande prestigio e radicamento nel mercato come Uniroyal, la cui distribuzione è affidata ai nostri partner Distributori, e che Continental Italia sostiene con investimenti di marketing importanti, specie per un brand che appartiene alla fascia ‘quality’ “.

La manifestazione è stata anche l’occasione per uno sguardo all’evoluzione tecnologica del mondo degli pneumatici, passando attraverso nuovi prodotti e servizi che permettono di avere un’offerta sempre più in linea con il parco circolante. Il lancio del nuovo pneumatico super sportivo a marchio Continental, SportContact 6 ha costituito l’occasione per un focus specifico: il prodotto offrirà infatti a tutta la rete l’opportunità di rivolgersi alla categoria premium di tutti gli automobilisti, composta da clienti con esigenze evolute e specifiche. Per supportare in maniera sempre più completa i Rivenditori della rete Pneus Expert, un ampio spazio è stato riservato al tema del E-commerce sia B2B che B2C. Sessioni specifiche sono state infine dedicate alle molteplici attività di supporto per lo sviluppo del brand Uniroyal e della stessa rete PneusExpert: il 2016 -questa la relazione finale su cui tutti hanno concordato- sarà un anno ricco di opportunità.

© riproduzione riservata
pubblicato il 11 / 09 / 2015