

Quaranta nuove officine affiliate divenute partner della rete ABC, che da oggi conta 95 unità attive su tutto il territorio nazionale; cinquanta nuove unità pianificate per il 2015, undici sessioni di formazione con più di cento partecipanti coinvolti. Questi i numeri principali raggiunti da ATE - brand del Gruppo Continental - nel 2014. Un network rinnovato di officine specializzate in impianti frenanti, un progetto nato nel 2010 come ATE Freni Expert e ora rinominato in ATE Brake Center.

Uno degli obiettivi del progetto è poter offrire alle officine maggiore competenza: specializzarsi nella manutenzione dei sistemi frenanti permette di acquisire nuovi clienti, con affidabilità ed esperienza. Attualmente quasi il 30% degli interventi di manutenzione e riparazione eseguiti sui veicoli riguarda l'impianto frenante. Assistenza continuativa e consulenza mirata rappresentano, insieme alla qualità dei prodotti ATE, la chiave di volta del progetto ATE Brake Center.

Come diventare un centro ABC

Tutte le officine possono diventare un centro ATE Brake Center, rivolgendosi direttamente ad ATE (informazioni su www.ate-freni.it), al distributore di fiducia o al ricambista. Successivamente viene fissato un incontro per verificare la conformità dei requisiti necessari per aderire al network di officine certificate.

Vantaggi

Il sistema di certificazione ABC di Continental offre alle officine tutto ciò di cui hanno bisogno per diventare specialisti nell'assistenza di impianti frenanti:

- know-how unico in materia di freni con ricambi originali di alta qualità a prezzi di mercato;
- utensili ed apparecchiature per eseguire a regola d'arte qualsiasi intervento;
- materiale pubblicitario e promozionale per presentare l'officina come punto freni esperto ed altamente specializzato;
- campagne pubblicitarie e visibilità sui media attraverso attività di comunicazione.

“Il trend di crescita del progetto ATE Brake Center e i risultati positivi conseguiti nel 2014, in termini di numeri e di consolidamento del marchio, confermano l'impegno dell'azienda nell'investire sulla formazione continua dei nostri partner - ha dichiarato Francesco Aresi, Head of Sales IAM di Continental Automotive Trading Italia. “Lo stesso impegno - prosegue

Aresi - continua anche nel 2015, dove il focus è sull'incremento della copertura a livello nazionale del progetto, con nuove affiliazioni in programma, soprattutto al Sud".