

Driver, società attiva nella commercializzazione e montaggio di pneumatici delle migliori marche, annuncia in anteprima all'Autopromotec di Bologna il progetto per lo sviluppo della rete franchising per gommisti. In arrivo una "rivoluzione" per la catena di punti vendita multimarca creata da Pirelli che a partire dal prossimo settembre proporrà una formula franchising con centri specializzati nel cambio pneumatici e nella cura del veicolo.

Con l'introduzione del franchising il singolo gommista, nuovo o già Driver, potrà affiliarsi alla rete senza diventarne socio, restando soggetto indipendente. Driver offrirà ai gommisti investimenti in pubblicità e promozioni, un pacchetto tecnico, formativo e commerciale "chiavi in mano", che include il know-how per la meccanica ordinaria, corsi specializzati e attrezzature di ultima generazione per trasformare lo specialista del pneumatico in esperto della manutenzione della vettura.

La formula franchising Driver consentirà di incrementare il giro d'affari del punto vendita grazie alla maggiore competitività sul business dei pneumatici e all'introduzione di servizi aggiuntivi, e di aumentare la profittabilità grazie all'offerta di servizi ad alto margine e all'efficienza dei processi di gestione del punto vendita. Inoltre, la diversificazione nella meccanica consentirà di appiattire i picchi di stagionalità del business rendendo il fatturato più costante nel corso dell'anno.

"Il programma - spiega Fulvio Giambelli, amministratore delegato Driver - mette a disposizione supporto organizzativo e modalità operative per la gestione del punto vendita che permettono di valorizzare l'imprenditorialità dell'affiliato, oltre che migliorare i risultati in termini di minori costi e maggior fatturato della sua attività. Si riducono inoltre i rischi legati all'avvio di una nuova attività, beneficiando delle opportunità che solo l'appartenenza ad una rete dai grandi numeri può dare. Chi vorrà aderire alla rete, usufruirà di un modello di business di successo che garantisce qualità di prodotto, servizi e professionalità".

Dal punto di vista dell'immagine l'affiliato Driver potrà contare su un'identificazione di rete definita da un manuale di marca comune a tutta Europa, facilmente riconoscibile dall'automobilista. La centrale Driver metterà a disposizione il supporto operativo necessario in termini di studio di progettazione, fornitura di insegne e elementi di arredamento, accordi con i fornitori di attrezzature, abbigliamento per il personale del punto vendita e direzione dei lavori per la ristrutturazione del punto vendita.

Oltre a questo, investimenti in pubblicità e campagne di comunicazione mirate per incrementare la notorietà del marchio e del punto di vendita.

Driver oggi è presente in Italia con più di 350 punti vendita e vanta un'importante presenza

anche in Europa. Professionalità del personale e tecnologia all'avanguardia sono già oggi le caratteristiche distintive degli affiliati Driver.

“Per primi proponiamo una serie di criteri ai nostri partner affinché sia rispettato uno standard qualitativo comune - spiega Giambelli. Professionalità e qualità sono caratteristiche fondamentali per uno specialista Driver che conosce i suoi clienti e li sa consigliare”.

© riproduzione riservata  
pubblicato il 27 / 05 / 2011