

Gennaio 2014 segna per il network Gomme&Service il superamento della soglia dei 200 punti vendita in Italia, “un numero importante, un numero bello, un numero che non è semplicemente un numero”, dice Sergio Santolini, amministratore di Gomme&Service Srl, che ci tiene a sottolineare l’unicità di ogni affiliato. Il progetto della storica catena Gomme&Service, dal marzo 2012 gestito da Gomme&Service Srl, ha la chiara intenzione di puntare sulla valorizzazione dei singoli affiliati e sulla selezione di partner commerciali strategici, il tutto attraverso un accurato restyling del marchio e dell’immagine. Grazie all’impegno e al lavoro svolto nel 2013 è stato raggiunto un importante obiettivo. Oggi i rivenditori affiliati sono 203 e i Partner sono di tutto rispetto: Centro Gomme, Pirelli, Goodyear - Dunlop, Nokian, Evergreen, Konig - Thule, Mondolfo Ferro, Wurth, Arexons, Threeface, Rapidoo.

PN: 203 affiliati, un numero che non è semplicemente un numero?

SS: No, non è semplicemente un numero, sono 203 nomi e cognomi, ognuno con la sua importanza e unicità, 203 imprenditori che ogni giorno, in diverse località italiane, raccontano Gomme&Service. Questo vuol dire Gruppo, questo vuol dire essere consapevoli che insieme si vince. Questa è la forza di Gomme&Service!

E’ bello toccare con mano, ogni giorno, la voglia di costruire, di migliorarsi, di coinvolgere, di condividere ... e di prendersi cura gli uni degli altri. Progettando insieme, confrontandosi e ascoltandosi, con la semplice consapevolezza che questa è la direzione giusta per crescere.

PN: Il 2013 è stato quindi un anno impegnativo, ma ricco di soddisfazioni?

SS: Il 2013 è stato un anno importante sotto tanti punti di vista. Ci eravamo posti come primo e fondamentale obiettivo di mettere al centro del nostro lavoro di tutti i giorni, l’Affiliato. Non a parole, ma con i fatti. Abbiamo accolto idee, richieste, realizzato progetti e iniziative “su misura”, a seconda delle scelte portate avanti da ciascun punto vendita e attenti alle sue esigenze. Così sono nate promozioni, pubblicità, corsi di formazione, sono stati promossi nuovi materiali utili ai punti vendita e avviate collaborazioni con fornitori.

Oggi, dopo un 2013 lungo e intenso, possiamo confermare davvero che la nostra idea di un progetto che potesse rappresentare un valore aggiunto, si sta delineando sempre più.

PN: Quanto ha contribuito alla riuscita del progetto la collaborazione con i partner giusti?

SS: La scelta dei sempre più numerosi Partner e di altri che si stanno affacciando sul nostro mondo ci permette di pensare in grande e di arricchire potenzialità e opportunità. E' importante avere al proprio fianco dei "compagni di strada" esperti e protagonisti del nostro mercato, capaci, nel giusto coinvolgimento, di dare forza e sostanza alla nostra realtà.

PN: Può citare alcuni progetti che verranno promossi quest'anno per gli affiliati?

SS: Sono numerosi i progetti che sono stati promossi e verranno promossi per questo nuovo anno a favore degli Affiliati: auto di cortesia e mezzi commerciali per il punto vendita in collaborazione con Renault, moto e scooter Piaggio, software gestionale per ottimizzare e migliorare il lavoro quotidiano all'interno del punto vendita, nuovo sito internet istituzionale, sito internet personalizzato e dedicato a ciascun Affiliato, nuovi materiali e strumenti per il punto vendita, corsi di formazione, riunioni locali, convention nazionale in Turchia, nuove collaborazioni,... e altro ancora.

PN: Un bilancio delle cose fatte e di quelle ancora da fare?

SS: C'è la consapevolezza che tantissime altre cose possano e siano da mettere a punto, che ci siano cose da fare e migliorare. Ma questo è parte di una realtà viva e in movimento, capace di ascoltare, di capire e di sapere che non ci si può mai fermare e accontentare. Ma, allo stesso tempo, con la stessa e assoluta determinazione, siamo convinti che tante cose buone sono state fatte, che tante basi sono state messe e solidificate, sulle quali sarà bello continuare a costruire.

In un mondo che tende a sottolineare in ogni circostanza le cose che non vanno e ad evidenziare difficoltà e problemi, siamo convinti che ci voglia la giusta dose di coraggio, entusiasmo e passione per mettere in risalto qualità e forza degli strumenti a disposizione.

Qualcuno diceva che "non esiste buono o cattivo tempo, ma un buono o cattivo equipaggiamento". La sfida del mercato e della quotidianità è sempre ardua, ma avvincente. I giusti strumenti e opportunità cambiano le prospettive. La giusta mentalità e l'intenzionalità con cui si fanno e propongono le cose, cambiano il risultato. Insieme, vogliamo che le difficoltà, i problemi, gli ostacoli dell'oggi, siano opportunità per crescere e migliorare domani. Il famoso bicchiere mezzo vuoto o mezzo pieno, mai come oggi dipende dal come si fanno le cose e con chi le si fanno.

Questo lo raccontano, ogni giorno, quei 203 nomi e cognomi, che nella loro libertà imprenditoriale, hanno scelto, ad oggi, di giocare nella stessa squadra Gomme&Service. E noi ne siamo orgogliosi, oltre che felici! E siamo anche pronti ad accoglierne altri. Il nostro

obiettivo di raggiungere la forza di 400 punti vendita in tutta Italia, mai come oggi, non è poi così lontano. Il 2014 non sarà in discesa, ma sarà bello e importante semplicemente continuare lungo la strada intrapresa e scelta un anno e mezzo fa. Siamo in 203a dirlo!

Per informazioni e affiliazioni: info@gommeservice.it



© riproduzione riservata
pubblicato il 25 / 02 / 2014