

La complessità nel mondo dell'autoriparazione sta aumentando costantemente: basti pensare al crescente numero delle auto elettriche sul mercato, alle norme e legislazioni sempre più stringenti e alla graduale trasformazione del parco auto, che vede un incremento delle flotte.

Questi sono solo 3 esempi di un mercato che cambia e che è sempre più difficile affrontare da soli. Per questo motivo le reti di officine stanno avendo un crescente successo: sono infatti in grado di affiancare i professionisti in molte attività, consentendo loro di ottenere risultati che un singolo operatore non può raggiungere, per molteplici motivi.



Tra le reti di officine, Magneti Marelli Checkstar è il network numero uno in Italia, sia per storicità del marchio, con la prima officina nata addirittura nel 1920, sia per capillarità, grazie alle circa 1.700 officine e carrozzerie distribuite sul territorio nazionale.

Oggi, Magneti Marelli Checkstar è un punto di riferimento non solo per l'automobilista che richiede assistenza e riparazione, ma anche e innanzitutto per l'officina, grazie al supporto tecnico costante, ai software, alle attrezzature e ai ricambi di alta qualità, alle iniziative di marketing e comunicazione, alla formazione continua dedicata ai professionisti del settore e, infine, agli accordi commerciali con flotte e grandi aziende che hanno l'obiettivo di portare clienti in officina.

Approfondiamo questi **5 punti**.

1. Per quel che riguarda il **supporto tecnico**, questo è articolato in diversi modi. Magneti Marelli Checkstar dispone innanzitutto di uno strumento di assistenza online denominato Tech Blog, che rappresenta una piazza virtuale con tecnici accreditati e un Help Desk dotato di una chat diretta con gli operatori, che garantiscono un'assistenza trasparente e in continuo aggiornamento.

Oltre a questo supporto, sul [sito web](#) e anche in versione cartacea, sono disponibili materiali ad hoc quali cataloghi online, brochure e leaflet. La presenza di Service Area Manager distribuiti sul territorio nazionale, che forniscono consulenza tecnica diretta all'autoriparatore, garantisce un ulteriore ausilio per le officine.



2. Passando ai **software, alle attrezzature e ai ricambi di alta qualità**, questi coprono tutte le esigenze di lavoro del professionista, dal gommista al meccatronico. Magneti Marelli Parts & Services seleziona e distribuisce ricambi di qualità originale o equivalente all'originale garantendo l'alto livello e l'affidabilità dei suoi prodotti. Con una vasta gamma di oltre 30 linee di prodotto, offre soluzioni complete e sicure per ogni esigenza di manutenzione e riparazione automobilistica, assicurando performance di livello superiore e soddisfazione del cliente.

Parlando di software, Magneti Marelli Parts & Services offre **Star**, un gestionale innovativo dedicato alle officine in grado di accompagnare l'autoriparatore in tutte le fasi dell'attività lavorativa grazie a una configurazione dei contenuti modulare e a una tecnologia adattiva che rende il prodotto accessibile da differenti dispositivi. Il software offre anche dati online (ricambi, listini, tempari, manuali tecnici di riparazione) che garantiscono aggiornamenti puntuali e al contempo il rispetto della privacy attraverso il salvataggio in locale.

Le funzioni social e di marketing come ad esempio la Web App, la sezione statistiche e

l'invio di sms strutturati consentono all'autoriparatore di poter gestire la propria immagine e promuovere la propria attività con strumenti mirati sulla clientela in un'ottica di fidelizzazione e promozione dei servizi.

La lista di attrezzature è molto ricca e offre diverse soluzioni: si va dalle stazioni di ricarica clima Alaska, al cercafughe Azoidro, al ricaricatore di Ozono Ozone MX4000, ai multimetri, ai tester per batterie, fino ad arrivare alla nuova diagnosi Magneti Marelli Parts & Services, una gamma completa di strumenti e soluzioni per la diagnosi avanzata e integrata, dotata di tecnologie utili a garantire esperienza di alto livello agli autoriparatori. L'offerta comprende diagnosi multimarca, pass-thru e remota. Tutto questo senza contare l'offerta dedicata all'allestimento delle officine, con gli adesivi a muro e a pavimento, le sedie per gli uffici, i carrelli espositori per le batterie e gli oli, e molto altro.



3. Le **iniziative di marketing e comunicazione** sono numerose e fondamentali per rendere immediatamente identificabili le officine che appartengono alla rete. Magneti Marelli Checkstar è infatti sinonimo di riconoscibilità presso l'utente finale, grazie a strategie uniche, sponsorizzazioni e campagne di comunicazione nazionali. Le iconiche insegne, i materiali destinati a personalizzazione e vestizione interna delle officine, e l'abbigliamento dei meccanici Magneti Marelli Checkstar sono tutti elementi che contribuiscono alla grande visibilità delle officine che fanno parte della rete.



4. Per la **formazione**, Magneti Marelli Parts & Services ha organizzato un programma annuale di corsi sia in aula sia online costantemente aggiornato in modo da rispondere alle tendenze e ai trend di un settore in continuo cambiamento e che quindi richiede aggiornamenti frequenti.

Annualmente sono previste circa 450 sessioni formative, dedicate sia alle officine appartenenti alla rete sia a quelle esterne.

5. L'ultimo capitolo è dedicato agli **accordi commerciali con flotte** e altre aziende a livello nazionale e internazionale con cui Magneti Marelli Parts & Services stringe partnership per promuovere la professionalità, la competenza e la capacità tecnica delle officine e carrozzerie Checkstar, e veicolare le vetture della loro clientela sugli operatori del network.

Molto importanti sono gli accordi di collaborazione con le società di noleggio a breve e a lungo termine, che assicurano un flusso costante di opportunità di business aggiuntivo.

Queste sono solo 5 ragioni, tra le tante, per scegliere il network di officine Magneti Marelli

Checkstar. Per entrare a far parte della rete [clicca qui](#).



© riproduzione riservata pubblicato il 16 / 05 / 2024