

Nella prima settimana di settembre, il Gruppo Magri ha ospitato i propri migliori rivenditori partner in due rinomate strutture turistiche in Salento e in provincia di Pisa.

“Da anni – dice l’azienda – il rapporto professionale basato sulla stima reciproca tra proprietà, management, staff commerciale e rivenditori partner selezionati sul territorio si può definire solido e amichevole, così come il clima che si è potuto respirare in questi due eventi, all’insegna del sorriso e del divertimento.”

Nell’incontro di inizio dei due viaggi incentive sono stati ribaditi e discussi i concetti distintivi e la strategia del Gruppo Magri, che si differenzia totalmente da quella del grossista classico, sposando la filosofia di avere *“pochi clienti selezionati, a cui affidare esclusive di prodotto e di progetto”*.

L’offerta Quality e “Smart Premium”: GT Radial, Giti, Sumitomo e Prinx

L’offerta di prodotto del Gruppo Magri si basa sul brand storico della fascia quality **GT Radial**, che è ormai affermato da oltre 30 anni in Italia e che vanta volumi elevatissimi. Marchio di punta, in rapidissima crescita, è **Giti**, che Magri definisce *“Smart Premium”* e che recentemente [la società di consulenza specializzata in marketing della finanza Brand Finance ha posizionato al nono posto nella classifica dei marchi di pneumatici di maggior valore al mondo e al primo posto per rapidità di crescita](#).

Il team marketing del Gruppo Magri, con **Pierpaolo Bisleri** nel ruolo di marketing manager, ha inoltre impreziosito il marchio con il co-branding [“GITI powered by SPARCO” e con Matteo Bobbi, commentatore tecnico della F1 su SKY Sport, ed ex pilota Campione del Mondo GT, come “brand ambassador”](#), protagonista della comunicazione nazionale e locale.

“Questi pneumatici bellissimi esteticamente e di ottima qualità, concepiti nel Centro Ricerca e Sviluppo tedesco del produttore, – ha affermato Bisleri – sono facilmente proponibili al cliente finale, anche grazie all’importante supporto di marketing, una ghiotta opportunità commerciale ad alta marginalità riservata ai Rivenditori Partner del Gruppo.”

L’offerta quality del gruppo bresciano comprende inoltre lo storico marchio giapponese **Sumitomo**, [sesto produttore a livello globale](#), elemento che il distributore ritiene una *“argomentazione vincente per convincere il cliente finale”*, ed è stata recentemente completata dalla [collaborazione con l’azienda asiatica Prinx Chengshan, che ha scelto Magri per distribuire in Italia in esclusiva il suo marchio Prinx](#), un marchio emergente ad alta potenzialità, che ha già anche una proposta per il segmento elettrico.

L'offerta Premium: Yokohama e Falken

Per completare l'offerta nel settore Premium, Gruppo Magri continua a proporre lo storico brand **Yokohama**, che ha gestito in esclusiva in Italia per oltre 30 anni fino al 2023 e che rimane importante anche nella nuova strategia commerciale.

A questo marchio si affianca Falken, un altro prestigioso brand giapponese già conosciuto e apprezzato dai clienti italiani.

I due marchi Premium, che insieme a Sumitomo fanno parte del **concetto "Japan Inside"**, sono interessanti, perché distribuiti sul territorio in modo selettivo.

L'offerta Budget: CSC

CSC è invece il nuovo marchio distribuito da Gruppo Magri nella fascia Budget, con un eccellente rapporto qualità / prezzo.

I due network: CDG e Kwik Fit

La proposta di Gruppo Magri si completa con i due progetti di rete gestiti da Alex Cavazzoli, Business Development del Gruppo: CDG - Consulenti di Guida e Kwik Fit. CDG rappresenta un concetto agile di soft franchising e Kwik Fit è un vero e proprio franchising indipendente internazionale, con la rete italiana in costante crescita.

I due progetti offrono una serie di vantaggi al rivenditore, che partono dai marchi in esclusiva, ma che includono una serie di elementi molto importanti: consulenza marketing per il singolo punto vendita, comunicazione nazionale (su TV e giornali), comunicazione locale personalizzata (web campaign, Auto Spot, personalizzazione negozio, ecc.), Garanzia urti e forature +, assistenza stradale Europ Assistance, accordi con le società di noleggio, formazione professionale e finanziamento "Adaptive Stock", che permette di pagare gli acquisti anche in 12 mesi.

"Grosse novità relative ai network - die Bisleri - sono pronte per il 2025 e saranno presentate ai tradizionali meeting regionali di gennaio."

La sezione Agro Industrial

L'offerta del Gruppo è completata dalla sezione Agro Industrial, guidata da **Sante Valente** e **Alberto Bacco**. Nel segmento **Truck** i volumi di vendita generati sono già "elevati", grazie ai marchi Giti, Jinyu, [Hubtruck](#) e Apollo.

Grazie alla recente [acquisizione di Donati Gomme](#), azienda storica specializzata nel **settore agricoltura**, il Gruppo Magri dispone ora anche di un'offerta completa e qualificata per le macchine agricole. Nell'offerta spicca [l'esclusiva del marchio indiano GRI](#), scelto per l'ottimo rapporto qualità/prezzo, che permette di offrire una marginalità importante al rivenditore.

Il 2024 è stato l'anno della svolta

*“Per noi il 2024 è stato l'anno della svolta”, ha dichiarato **Giovanni Masinelli**, Executive Manager responsabile della parte Commerciale e Marketing del Gruppo Magri. “Il mercato cambia rapidamente e chi non è pronto a seguire il cambiamento è destinato a soccombere. Il rivenditore specialista mantiene per noi il ruolo di protagonista assoluto del mercato, in quanto può consigliare e quindi indirizzare le scelte del cliente finale.”*

Masinelli conclude dicendo: *“Grazie alla lungimiranza della proprietà, sempre pronta a investire su nuovi progetti, grazie a una squadra manageriale giovane, preparata e super motivata, grazie al nostro staff commerciale di alto livello e soprattutto grazie alla professionalità dei nostri rivenditori partner selezionati sul territorio, siamo ora proiettati verso importanti obiettivi di crescita.”*





