Rivolta Automotive Srl ha presentato importanti novità ad Autopromotec 2013, dove ha posto l'accento sul'importanza di avere la strumentazione giusta in accettazione. E' infatti nella fase di accoglienza e diagnosi della vettura che il gommista ha la sua unica opportunità di vendere, in maniera professionale, quei servizi che sono necessari alla sicurezza dell'automobilista, ma anche alla marginalità del negozio.

"Le parole che colpiscono il cliente e che definiscono la professionalità del gommista sono proprio quelle in accettazione. Il gruppo Rivolta sta in un certo modo rivoluzionando il settore, con una serie di attrezzature di diagnosi, che consentono al gommista di vendere prodotti e servizi qualificati", afferma Paolo Antognozzi, Strategic Organization &Training manager di Rivolta Automotive Srl.

Alla fiera di Bologna è stato presentato Hunter Quick Check, un assetto ruote in grado di fungere da strumento di diagnosi completo. "In poco più di un minuto, una macchina può essere controllata a livello di allineamento ruote, con l'emissione di una stampa che riporta il quadro preciso degli angoli caratteristici del veicolo", spiega Antognozzi. "Secondo le nostre statistiche, su 10 macchine testate, 7 presentano valori fuori norma. In questo modo diventa facile riuscire a vendere il servizio assetto ruote, che, in un'officina, è uno dei servizi con marginalità più alta e consente un guadagno superiore al 65%. I gommisti, da imprenditori quali sono, devono investire in tecnologie che li supportano nel vendere il servizio con il valore aggiunto più alto."

Quanto alla semplicità d'uso della macchina, Rivolta ha voluto evidenziarla affidando le presentazioni nello stand ad una ragazza. L'attrezzatura può essere acquistata singolarmente oppure con la linea completa, che in tre minuti consente di svolgere, oltre all'allineamento, anche un controllo dello stato della batteria, dell'uniformità di consumo del battistrada, della pressione e di altre funzioni della centralina. Insomma, una diagnosi a 360°, che permette al professionista di vendere una serie di servizi e di fare entrare l'auto in officina. Per quanto riguarda il costo della macchina, secondo Antognozzi è sufficiente vendere un assetto ruote in più al giorno, per pagare la rata mensile. Insomma un investimento da prendere seriamente in esame.

"Se oggi i gommisti non comprendono che devono investire enormemente in accettazione, faranno fatica a rimanere competitivi", continua Antognozzi. "Inoltre, per rispondere ai cambiamenti del mercato, dovranno aumentare la gamma dei servizi disponibili, perché ormai la maggior parte degli automobilisti cerca un centro multi-servizi. Il gommista non deve essere colui che vende le gomme, ma colui che offre servizi mirati alla soluzione dei problemi del veicolo."

PneusNews.it ha intervistato Paolo Antognozzi, Strategic Organization &Training manager di Rivolta Automotive Srl

Hunter Quick Check controlla l'allineamento ruote in un minuto e 7 macchine su 10 testate presentano anomalie

© riproduzione riservata

pubblicato il 12 / 06 / 2013