Il 2017 è sicuramente un anno di svolta in Italia per Point S, che si è presentata ad Autopromotec con grandi novità. Oltre infatti all'***adesione al network dei 23 soci del Tires Sellers Club***, l'azienda ha presentato il catalogo attrezzature brandizzate in collaborazione con Vamag.

"Abbiamo iniziato a preparare l'accordo circa un anno fa, cercando la soluzione ideale per consentire al gommista di diventare un centro di revisione o un centro servizi completo", ha dichiarato **Guy-Olivier Ducamp**, Western Europe Director di Point S. *"Siamo infatti convinti che sia sempre più importante diventare dei centri 'all in', in grado di offrire, oltre al servizio gomme, anche l'assistenza sulla parte meccanica e il servizio di revisione. Per questo abbiamo realizzato il catalogo in collaborazione con Vamag e con Brain Bee per la diagnostica".*

Michele Bertozzi,
responsabile commerciale
Italia di Vamag

"L'obiettivo di questo progetto è dare l'opportunità al cliente, qualunque esso sia, di diventare multiservizio, estendendo cioè l'attività a 360°, sia che si parta dalle gomme, sia che si parta dalla meccanica", aggiunge **Michele Bertozzi, responsabile commerciale Italia di Vamag**.

In pratica Vamag, che ha sede a Cassano Magnago, in provincia di Varese, personalizzerà le attrezzature per i centri Point S con il colore blu che contraddistingue il network e con la doppia marcatura Point S e Vamag. Il catalogo comprende tutto il necessario per un centro multiservizio: assetti, sollevatori, smontagomme, equilibratrici, lavaruote, scaffalature, banchi prova freni, banchi prova velocità, attrezzature A/C e strumenti di diagnosi (questi ultimi prodotti da Brain Bee).

"Non è un limite né partire dalle sole gomme per espandere l'attività, né essere un'officina o un centro revisione che vuole introdurre il servizio gomme. Grazie a questo accordo e a questo catalogo, infatti, ogni operatore può avere a disposizione attrezzatura, pneumatici e servizio a marchio e a garanzia Point S nper completare il proprio centro in qualsiasi direzione voglia", spiega Bertozzi.

La sinergia tra le due aziende contribuirà inoltre a identificare in maniera sempre più marcata l'immagine della rete Point S, che in Italia punta ad avere un centinaio di centri sotto insegna per la fine dell'anno. È previsto naturalmente anche tutto il supporto di

marketing tecnico e di formazione necessario ad innalzare gli standard professionali e generare business.

"Il gommista puro, così come il meccanico puro, nei prossimi anni sono destinati a chiudere, a meno che non riescano dare all'automobilista un servizio a 360 gradi", continua Bertozzi. *"Anche i centri di revisione sono ormai talmente tanti che il business comincia ad assottigliarsi, per cui o aumentano le possibilità di fidelizzazione del cliente oppure, purtroppo, molti finiranno per chiudere"*.

Luca Baraldi, presidente di Tires Sellers Club e titolare di Baraldi Gomme, con Lidia Komjanc, responsabile di Point S Italia

Insomma il cliente che entra nei centri serviti da Point S e Vamag deve poter uscire con la macchina a posto sotto tutti i punti di vista. Non si è lasciato sfuggire l'occasione ***Luca Baraldi, titolare di Baraldi Gomme di Mantova, presidente del consorzio Tires Sellers Club e protagonista dell'accordo tra Point S e i 23 soci entrati nell'insegna***, che ha subito dato il buon esempio e dal 1° settembre ha aperto ufficialmente il nuovo centro revisioni dedicato ai veicoli a motore con portata fino a 35 quintali.

Il progetto "Tyre Equipment" è stato presentato a Bologna a 54 ragioni sociali invitate per l'occasione e di varia estrazione: gommisti, meccanici e centri di revisione. In fiera poi era possibile visionare le gomme e le offerte relative ai pneumatici nello stand di Point S e le attrezzature negli stand di Vamag e Brain Bee, che erano tra loro vicini.

La sfida è partita e le due aziende hanno già in mente ulteriori ampliamenti, come ad esempio tutta la parte relativa alla sala d'attesa e all'accoglienza. *"Anche la trasparenza è un elemento importante e può essere conseguito con dei monitor in sala d'aspetto con cui il cliente possa seguire i lavori sulla propria auto"*, sottolinea Bertozzi. *"Bisogna poi innalzare il ruolo e la professionalità della **figura dell'accettatore**, che deve essere in grado di fornire immediatamente delle informazioni tecniche precise, dettagliate e documentate già prima della revisione. Per questo abbiamo creato un pacchetto di check up istantaneo, che legge la profondità del battistrada e l'assetto, fornendo in pochi minuti un report stampabile, in grado di creare business immediato, valorizzare la professionalità e fidelizzare il cliente"*.

Un'altra innovazione semplice da introdurre ma molto utile è la registrazione dei dati delle

gomme lasciate dal cliente in deposito con il cambio stagionale. Anche in questo caso, infatti, essere in grado di rilasciare al cliente un documento formale e dettagliato, oltre a dare un'impressione di serietà, evita qualsiasi contestazione nel momento in cui le gomme vengono rimontate e tiene il cliente aggiornato sul livello di consumo del battistrada delle sue gomme.

Guy-Olivier Ducamp, Western
Europe Director di Point S

"L'obiettivo importante è far crescere la rete investendo su servizi che oggi si danno per scontati e allo stesso tempo dare al cliente un qualcosa in più che gli consente di stare tranquillo e affidarsi volentieri al centro servizi", spiega il responsabile commerciale di Vamag.

"Il percorso è iniziato ed è importante che questa opportunità e strategia si diffonda, – aggiunge Duchamp – *perché, insieme al rispetto delle aree di competenza, la capacità di dare un servizio completo è uno degli elementi portanti della nostra rete".*

L'Italia rappresenta il progetto pilota di questa collaborazione tra Vamag e Point S, ma entrambe le aziende hanno la volontà di espanderla anche in altri Paesi. *"Il secondo mercato in cui presentare il Tyre Equipment Project potrebbe essere l'Inghilterra, dove siamo abbastanza forti"*, dice Duchamp. *"E a seguire probabilmente la Germania".* **"**L'investimento è importante, – conclude il responsabile del network – *ma il rilancio di Point S parte proprio da qui".*

© riproduzione riservata
pubblicato il 4 / 09 / 2017