

Sono già 18 i gommisti italiani che hanno firmato il contratto di affiliazione e si stanno preparando per diventare centri Euromaster in franchising. "A fine 2010 avevamo già raccolto 18 firme di adesione per diventare punti vendita Euromaster", afferma Raffaele Beltrami, responsabile marketing e comunicazione di Euromaster Srl. "Ci sono dei tempi tecnici di preparazione e delle formalità burocratiche da espletare, ma i prossimi 6 o 7 punti vendita verranno inaugurati a marzo".

L'obiettivo di Euromaster in Italia è di avere nel 2015 una rete di 200 centri di servizio, al ritmo di circa 40 aperture all'anno. Il pioniere è stato, in ottobre 2010,  Franzosi Gomme di Borgomanero in provincia di Novara e le adesioni per il momento sono arrivate prevalentemente dal nord Italia e in particolare dal Piemonte. Tra i rivenditori che a marzo vestiranno le insegne gialle, verdi e blu, ci sono Elvis Gomme di Domodossola e Candela Gomme di Borgo San Dalmazzo in provincia di Cuneo, entrambi già centri Mastro Michelin, anche se, sottolinea Beltrami, "essere dei gommisti Mastro non è un requisito necessario, bensì la proposta di affiliazione si rivolge a tutti i gommisti che posseggano dei requisiti minimi quantitativi (indicativamente un volume annuo di almeno 5000 pneumatici vettura), ma soprattutto spirito imprenditoriale e volontà di cambiamento". Se infatti storicamente Euromaster si è sviluppata con negozi di proprietà, da due anni la strada di espansione è diventata il franchising, una formula di collaborazione nella quale il gommista rimane comunque protagonista della propria impresa.

Il contratto di affiliazione ha una durata di cinque anni, prevede una fee iniziale di 5.000 euro e un contributo del 2,5% sulla cifra d'affari realizzata su pneumatici e meccanica leggera. Euromaster supporta lo start up con marketing, comunicazione, formazione e informazione sui pneumatici e su tutti i prodotti e servizi dei partner che affiancano la catena.

I punti vendita diventano infatti dei centri a tutto tondo per la meccanica leggera, in grado di offrire ai clienti un servizio completo e professionale. Alle migliori marche di pneumatici e alle tradizionali attività del gommista si aggiungeranno altre tre famiglie di servizi principali: olio, sistemi frenanti e climatizzazione e tre di servizi complementari: batterie, tergilicristalli e lampadine. Per poter garantire servizi di eccellenza Euromaster si avvale della collaborazione di partner importanti: in primo luogo Bosch per la meccanica leggera e Schell per l'olio, ma anche Monroe, Schroeder e Beta.

L'immagine del gommista si trasformerà, nei contenuti e nella forma. I centri Euromaster non rappresenteranno più solo il calzolaio che vende le scarpe giuste alla nostra auto, ma un vero e proprio medico di fiducia dei nostri mezzi, un esperto che si preoccupa di tutti i controlli principali e che, se serve un intervento importante ci consiglia uno specialista, ma

per influenze, raffreddori e problemi “minori” ha la risposta giusta subito. Fiducia è infatti la parola d’ordine di Euromaster, un rapporto con il cliente che viene enfatizzato e conquistato con un servizio di altissimo livello, professionalità, prezzi corretti, accoglienza e informazione.

Il team della società Euromaster Srl, nata a febbraio 2010 e che oggi conta 7 persone all’attivo, prevede infatti, nell’ampio pacchetto di formazione, anche la preparazione di una persona che, all’accettazione del cliente e dell’auto, misura con un profundimetro la scultura residua dei quattro pneumatici, spiegando al cliente il requisito minimo di legge degli 1,6 mm, ma consigliando di adottare un margine di sicurezza superiore e sostituire le gomme al raggiungimento dei 2,5 mm. Il controllo, che viene fatto in tre punti, uno al centro e due in prossimità della spalla, permette anche di verificare l’omogeneità o meno del consumo e l’eventuale necessità di un controllo della geometria, che viene offerto gratuitamente. Nulla di straordinario, certo, servizi e qualità che magari si fanno normalmente, ma che i gommisti spesso non sono abituati a comunicare. Con questo metodo di lavoro, estremamente semplice, ma molto efficace, soprattutto con il pubblico femminile, il cliente si sente coinvolto, prende consapevolezza del servizio che sta ricevendo e acquista fiducia nella serietà del professionista a cui si affida. La fidelizzazione del cliente è quasi garantita.

E’ una rivoluzione nel concetto di servizio, che comporterà un intenso lavoro di affiancamento dei nuovi centri; abbiamo chiesto a Beltrami come e in che misura Euromaster sarà vicina ai centri che sceglieranno di affiliarsi. “Abbiamo previsto delle figure professionali che chiameremo ‘consulenti franchising’ e che avranno in carico ciascuno solo 15 punti vendita da seguire a 360 gradi. Sarà un affiancamento concreto e costante che aiuterà i nuovi partner ad implementare le strategie, sfruttare le risorse di comunicazione disponibili, utilizzare correttamente le attrezzature e applicare i nuovi metodi di lavoro. Insomma un consulente che lavora non per vendere, ma per far vendere le gomme”. E poi molta, moltissima formazione, addirittura il 4% della massa salariale in Euromaster viene investita nella formazione, a cui la rete europea dedica ogni anno 50.000 ore.

Ma in questo momento di crisi e difficoltà economica, entrare a far parte di una catena forte e ben identificata come Euromaster, potrebbe davvero rappresentare una svolta per i gommisti? “In questi anni i margini dei gommisti si sono molto contratti e sul mercato la preoccupazione c’è” risponde Beltrami. “Appoggiarsi a una grande rete internazionale è certamente rassicurante e diventare un punto vendita Euromaster consente di avere condizioni commerciali vantaggiose, non solo sui marchi Michelin ma anche sugli altri brand, e di differenziare l’offerta, affiancando alle gomme altri servizi. Siamo convinti che, nella difficile fase economica che stiamo attraversando, questa potrebbe senz’altro essere

per molti gommisti la mossa vincente”.

Per entrare in rete, non resta dunque che mettersi in contatto con il team di Euromaster Italia: italia@euromaster.com

© riproduzione riservata
pubblicato il 13 / 01 / 2011