

50 gommisti veneti hanno partecipato giovedì 18 aprile al meeting dal tema “Guardare avanti per non restare indietro” organizzato da Pogliani & Rivolta, azienda di Pessano con Bornago (Milano) specializzata nel settore automotive. “Pensiamo che questo incontro possa essere un’occasione importante per le imprese del settore, per capire come sta cambiando il mercato e quali scelte è necessario compiere per affrontare con successo questo cambiamento”, ha dichiarato Paolo Antognozzi, Strategic Organization & Training manager di Pogliani & Rivolta SpA.

L’unico modo per far fronte alla crisi è farsi trovare preparati e questo significa, secondo Antognozzi, sapersi creare il mercato, ossia imparare a vendere al cliente, in fase di accettazione, i servizi che si è in grado di offrire, valorizzando in questo modo la propria professionalità e anche le attrezzature di cui si dispone. “Non è vero che i clienti sono interessati solo al prezzo - dice Antognozzi - bisogna saperli informare ed essere pronti a proporre nuovi servizi o ottimizzare quelli esistenti”. Tra le opportunità che Pogliani & Rivolta suggerisce ci sono ad esempio l’assetto ruote, le prove freni e sospensioni, la linea revisioni, la raddrizzatura dei cerchi, la manutenzione degli impianti dell’aria condizionata o ancora il gonfiaggio con azoto. Tutti servizi alternativi che permetterebbero, con ridotti investimenti, di aumentare le entrate del gommista e di compensare i periodi di bassa stagionalità. Un’altra opportunità, in questo periodo di crisi, potrebbe essere unirsi ad un carrozziere o meccanico per creare un centro servizi completo, dove l’uno porta i clienti all’altro. “Insomma le possibilità sono molte”, continua Antognozzi, “l’importante è non restare fermi. Oggi bisogna soprattutto essere capaci di vendere la propria professionalità e saper motivare il cliente ad anteporre le prestazioni al prezzo, soprattutto perché stiamo parlando di sicurezza”.

Il Gruppo Rivolta è nato nel 1951 ed è attivo nei settori delle due ruote, quattro ruote, industria e sport, attraverso la distribuzione di prodotti, l’assistenza e la consulenza tecnica. Il gruppo conta 8 aziende operative, 600 collaboratori e una presenza diretta in 5 paesi: Italia, Spagna, Germania Svizzera e Francia. L’azienda milanese distribuisce in Italia marchi primari, quali Hunter, Tip Top, Areo e Rotary.



© riproduzione riservata
pubblicato il 23 / 04 / 2012