

Sabato 21 settembre verrà inaugurato un nuovo franchising Driver: Reifen Hochrainer di Campo di Trens, in provincia di Bolzano. La stagione autunnale dà il via a una nuova fase di sviluppo del network Pirelli con altre 10 aperture entro la fine dell'anno.

Il primo franchising Driver del Trentino Alto Adige nasce dalla collaborazione con un rivenditore specializzato molto integrato nella realtà locale e punto di riferimento per gli automobilisti della zona. "Siamo molto orgogliosi del fatto che un cliente esigente e particolarmente attento al consumatore finale, come Reifen Hochrainer, abbia ritenuto il nostro format efficace", dice Danilo Bernini, Direttore Generale di Driver. "La formula Driver offre infatti al suo negozio full optional il giusto assetto per accompagnare i clienti in tutte le fasi dell'acquisto: accettazione, attesa e riconsegna."

L'inaugurazione di sabato è, come sempre, preceduta da un'intensa attività pubblicitaria, che prevede varie operazioni di comunicazione nel bacino di utenza del punto vendita (volantini, camion-vela, promotori nei centri commerciali e nei crocevia, ecc.). "L'obiettivo - continua Bernini - è informare gli abitanti di Vipiteno e zone limitrofe che il gommista che conoscono e stimano già da molti anni non cambia il nome, ma la pelle e consolida la propria presenza sul territorio."

Il network Driver dunque è in una fase di crescita e, dopo Vipiteno, verranno aperti altri 10 punti vendita in franchising: Lodi, Crema, Aquila, Roma, Bari città, Taranto e ben quattro a Napoli. Una mappa geografica che richiede qualche riflessione:

PN: Si nota una prevalenza di adesioni nel sud Italia; è una scelta strategica o una tendenza del mercato?

DB: La formula Driver convince in termini di modernità e innovazione e quindi viene scelta proprio da quei punti vendita che stanno crescendo e che sentono la necessità di rinnovarsi e affermare la propria posizione. Nel Sud Italia i gommisti sono spesso ancora legati allo stile tradizionale, ma quando decidono di fare il salto di qualità si rivolgono a noi, che siamo in grado di accompagnarli in una trasformazione molto innovativa, nei contenuti e nell'immagine.

PN: Rimanendo esclusivamente nell'ambito "pneumatici", come si differenzia la proposta di Driver rispetto ai concorrenti?

DB: La differenza fra Driver e gli altri network è che noi non offriamo partnership con altre aziende produttrici, ma un solo marchio forte, Pirelli, a cui si affianca Formula, un prodotto

valido, che esce dalle stesse linee produttive. I gommisti hanno poi a loro disposizione una piattaforma d'acquisto, che permette di ordinare pneumatici di altri marchi direttamente da Driver. Oggi sono disponibili diverse marche, che potrebbero essere razionalizzate perché vogliamo che i Driver abbiano una forte connotazione d'immagine e si distinguano per avere in assoluto la migliore offerta Pirelli (e Formula) e una buona offerta per tutti i marchi primari e per alcuni secondari.

Abbiamo accennato dei nuovi negozi in franchising, ma la rete Driver in realtà conta 350 punti vendita, tutti rivenditori specializzati che condividono e sono fedeli alla filosofia del marchio Pirelli e che puntano su professionalità e trasparenza nei prodotti e nei servizi.

PN: Come viene accolto l'inserimento della meccanica leggera dai rivenditori e dai clienti finali?

DB: L'ampliamento dei servizi alla meccanica non è facile, perché necessità di persone, materiali e attrezzature. Inoltre gli automobilisti non sono ancora abituati a trovare dal gommista altri servizi. Per questo nel 2014 continueremo il nostro lavoro per supportare la diversificazione dei nostri Driver.

La strategia Driver è di fare diventare i rivenditori full optional, per offrire ai consumatori e ai parchi auto un servizio completo, trasparente e professionale.

PN: Obiettivi per il 2014?

DB: Nel 2014 continueremo ad ampliare la rete e a costruire contenuti e progetti per i nostri partner, a cui vogliamo dare degli strumenti concreti per aumentare il giro d'affari. Il 2014 sarà per il franchising Driver l'anno della consacrazione e per l'intera rete Driver l'occasione per consolidare nei consumatori privati e business il ruolo di leader del mercato dei pneumatici e assistenza.



© riproduzione riservata
pubblicato il 20 / 09 / 2013