Secondo i dati Aniasa (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici), le flotte auto sono in Italia una nicchia da circa 670.000 mezzi, poco meno del 2% rispetto al parco auto circolante di 37 milioni di vetture. Pur rappresentando una quota di mercato piccola, le società di noleggio e le flotte aziendali, godono tuttavia di particolare attenzione da parte di Pirelli, che per offrire un servizio su misura ha costituito un team dedicato e una serie di servizi specifici.

Abbiamo chiesto a Stefano Parisi, direttore vendite Italia di Pirelli, perché l'azienda ha deciso di puntare su questo settore.

SP: Nell'attuale contesto macroeconomico, le flotte sono un comparto interessante perché relativamente stabile rispetto al mercato dell'auto, che sta vivendo momenti non particolarmente brillanti. E' vero che in termini assoluti si tratta del 2% del parco auto circolante, ma in termini di immatricolazioni la percentuale sale al 17%. Ciò significa che è una nicchia che tiene rispetto al resto del mercato automobilistico, che negli ultimi anni continua invece a perdere punti. Questa stabilità, dal punto di vista commerciale, è già di per sé motivo di interesse.

PN: Come si sposano la strategia di Pirelli e delle società di noleggio?

SP: La filosofia delle flotte si sposa perfettamente con l'indirizzo strategico di Pirelli, che punta su prodotti premium per tecnologia e prestazioni. Del resto nelle flotte i segmenti medio-superiori D, E, F rappresentano il 40% del parco auto, a fronte di una media nazionale attorno al 18%. Tradotto in gomme, questo significa che i diametri uguali o maggiori ai 17 pollici nelle flotte arrivano al 30% rispetto alla media italiana che è invece del 15-16%. Sia sulle auto che sulle gomme i coefficienti della quota premium sono doppi rispetto alla media di mercato.

PN: Come si identifica l'utilizzatore di auto aziendale?

SP: Il cliente della flotta ha aspettative particolarmente elevate in termini di sicurezza (estivo, invernale), di prestazioni (economicità, durata, consumi, frenata,..), di servizio e di assortimento. Risulta quindi – per definizione – un cliente estremamente interessante per Pirelli.

PN: Perché una flotta sceglie l'azienda Pirelli?

SP: Le cose che contano per il gestore della flotta e per i suoi utilizzatori sono la disponibilità del prodotto, in tutte le sue varianti, e un network di qualità, che sia capillare e

in grado di gestire il servizio in tempi adeguati. La gamma e l'assortimento per le vetture di categorie media e superiore è senz'altro un fattore discriminante nella scelta di un fornitore come Pirelli. L'azienda è inoltre riconosciuta e apprezzata per riuscire a garantire la disponibilità dei prodotti anche nelle fasi più critiche della stagione invernale.

Altro elemento importante è il network, che mettiamo a disposizione delle flotte, costituito da 1.200 rivenditori selezionati su tutto il territorio italiano.

Abbiamo infine un team dedicato che supporta le flotte con una serie di servizi, anche di tipo tecnologico informatico, come ad esempio la piattaforma che collega direttamente rivenditori e società di noleggio o la fatturazione centralizzata.

PN: Perché una flotta sceglie il prodotto Pirelli?

SP: L'Economicità è un parametro fondamentale per le società di noleggio. Ma la convenienza non si misura solo sul prezzo di acquisto della gomma, bensì sul ciclo completo di impiego. I prodotti di prima categoria consentono infatti – a fronte di un costo d'acquisto superiore – un risparmio di carburante del 3-5%. Per un utente di flotta, che percorre in media 30.000 chilometri all'anno, questo può significare un risparmio di circa 170 euro all'anno, pari cioè al costo medio d'acquisto di una delle quattro gomme. Pirelli alle flotte offre prestazioni, sicurezza, marchio e immagine, ma anche un ritorno economico.

PN: Quali sono i vantaggi per un rivenditore Pirelli che lavora con le flotte?

SP: Ci sono due vantaggi fondamentali: bilanciare la stagionalità con una mole di lavoro facilmente gestibile e programmabile e fidelizzare l'utente della flotta, che può diventare un cliente abituale anche con le auto personali e della famiglia.

Oggi ci proponiamo ai rivenditori con un portafoglio completo di accordi con società di noleggio e gestione di flotte, alcuni dei quali in esclusiva. Rispetto alla semplice vendita del pneumatico, questa collaborazione garantisce ai gommisti – da contratto – anche interventi periodici di manutenzione.

Lavorare con le flotte, soprattutto in questa fase di mercato, aiuta i rivenditori a gestire il business, con la certezza di una parte di lavoro già nota e programmabile, sia in prestazioni che in assortimento. Inoltre spesso questo lavoro si trasforma in traffico non business, perché l'utente della flotta, una volta testata la qualità del servizio, ritorna con la vettura privata o con il parco auto a lui collegato.

PN: Driver è il punto vendita ideale per lavorare con le flotte?

SP: Gli accordi quadro con le flotte sono state, negli anni ’90, proprio uno dei motivi fondanti del nuovo network Driver. Va da sé che anche oggi gli oltre 300 negozi Driver rappresentano la struttura ideale per l’utilizzatore di una società di noleggio: qualità, professionalità, disponibilità, programmazione, gestione dei processi e, naturalmente, assortimento e disponibilità di prodotto. L’utente della flotta è particolarmente esigente, perché ogni fermo rappresenta un costo per l’azienda. Pertanto la capacità di lavorare su appuntamento riducendo i tempi di attesa e un’offerta di ulteriori servizi di meccanica leggera diventano elementi fondamentali.

© riproduzione riservata
pubblicato il 10 / 12 / 2013