

Si è svolto, il 12 settembre a Verona, il secondo incontro annuale di tutta la forza vendita di Gruppo Sirio. Questo appuntamento, che generalmente cade una sola volta l'anno, quest'anno è raddoppiato per consolidare la squadra, raccogliere le impressioni sul mercato e confrontarsi su una situazione oggettivamente non facile. Due sono i punti fermi da sempre per il Gruppo: i premium brand e la centralità del gommista professionista. "Noi crediamo al mercato in prospettiva e continuiamo a credere nelle premium brand", spiega Sergio Maggioni, direttore di Gruppo Sirio. "Nel mercato italiano, per la sua storia, il numero di negozi e l'atteggiamento nei confronti dell'utilizzatore finale, il marchio premium fa davvero la differenza tra il vendere male, affidandosi ad avventurieri, e valorizzare invece la professionalità del gommista, che negli ultimi anni ha subito dei contraccolpi".

✖ A conferma di questo chiaro orientamento di Gruppo Sirio, è stata appena lanciata, in esclusiva e in collaborazione con Continental Italia, la campagna "giralaruota" di General Tire. Acquistando quattro pneumatici Continental o General Tire, gli automobilisti ricevono subito un caricatore USB in omaggio e hanno la possibilità di vincere una Fiat 500L.

"Questa campagna - commenta Maggioni - è impegnativa, dal punto di vista economico, per il gruppo, ma il messaggio è importante: in un momento difficile del mercato, noi adottiamo politiche diverse rispetto ad altri concorrenti e continuiamo a investire in comunicazione e marketing, cosa a cui molti grossisti non credono più, perché pensano che la differenza la faccia solo il prezzo. Invece no, la differenza, secondo noi, la fa il gommista, che deve saper raccontare perché un prodotto è diverso da un altro. Crediamo nella professionalità e il Gruppo continuerà a investire in questo settore e in questi ambiti".

✖ Pur rimanendo fedele ai marchi di prima fascia, Gruppo Sirio non rimane indifferente ai rapidi cambiamenti del mercato e alle sensazioni diffuse della crescente richiesta di marchi budget. "Anche se nasciamo con la forza nel premium brand, ci siamo confrontati e, l'anno scorso, abbiamo riempito i nostri vuoti grazie ad un accordo con la taiwanese Kenda Tires", dichiara il direttore del gruppo di distribuzione.

Il marchio Kenda è conosciuto nel segmento delle due ruote, ma negli ultimi anni sta investendo molto per affermarsi anche con i pneumatici vettura e nel mercato europeo, dove è presente con un ufficio di rappresentanza in Germania. Al meeting di Gruppo Sirio era presente anche l'agenzia, con cui Kenda collabora per lo sviluppo di prodotti dedicati al nostro mercato.

La scelta di Gruppo Sirio non è stata casuale. Kenda, infatti, non vende semplicemente dei prodotti al distributore italiano, ma vuole realizzare in collaborazione con lui un progetto di sviluppo del marchio nel nostro Paese, dal titolo "Kenda for you". "E' la prima marca di

fascia cheap che si presenta in Italia con una novità e con un progetto di fidelizzazione, che è tipico di altre marche”, sottolinea Maggioni. “Kenda è la prima azienda del Far East che investe in Italia e che prende il nostro Paese come riferimento, perché, dopo un anno di collaborazione, ritiene che il nostro Gruppo abbia le potenzialità per sviluppare questa importante iniziativa”.

A Verona, è stata presentata a venditori e soci questa opportunità e, per spiegare prodotti e iniziative, si sono presentati gli stati maggiori della casa madre di Kenda e i responsabili della sede europea. Un’attenzione che Maggioni ha interpretato come segnale di grande fiducia e collaborazione nei confronti del Gruppo, che è anche stato invitato a Pechino per visitare un sito produttivo. “Stiamo collaborando con una società seria e importante, che vuole essere al primo posto tra le marche economiche”, ha sintetizzato il direttore di Gruppo Sirio.

Altro ospite del meeting è stato Alcar Italia, l’azienda produttrice di ruote con cui Gruppo Sirio ha stretto una collaborazione anche per quanto riguarda i TPMS. L’obiettivo era aggiornare soci e venditori sulle imminenti novità, in modo da farsi trovare preparati anche sui sistemi di misurazione della pressione dei pneumatici. Questa novità normativa dovrebbe infatti, a partire dal 1° novembre prossimo, offrire ai gommisti l’opportunità di guadagnare e di diventare più professionali. “Grazie all’intervento di Alcar, abbiamo potuto spiegare cosa succederà e, allo stesso tempo, dare le soluzioni”, ha detto Maggioni.

Insomma, oltre a raccogliere sensazioni, la riunione di Verona è stata un’occasione per informare i venditori, affinché possano farsi trovare pronti in un mercato che sta cambiando molto velocemente e che, secondo Maggioni, ci sorprenderà anche nei prossimi mesi con novità che forse nessuno si aspetta.

✖ La giornata è stata intensa e il bilancio è estremamente positivo, sia in termini di presenze che di affiatamento. “Io rimango emozionato e colpito dal fatto che non manca mai nessuno”, ha affermato Maggioni, spiegando che dei 63 venditori ne mancavano solo 2, che all’ultimo momento avevano avuto dei contrattempi. Se il venerdì è stato dedicato ai lavori, il sabato è stata, per soci e dirigenza, una giornata di relax e condivisione, a ribadire l’importanza della coesione per Gruppo Sirio.

“Ci muoviamo con prudenza”, ha concluso Maggioni. “Il mercato è complicato e fluido, per cui noi camminiamo con i piedi di piombo e abbiamo il coraggio di fermarci laddove corriamo dei rischi troppo alti. Quello che conta è rimanere compatti, perché dividere il gruppo significa perdere. Il motivo per cui siamo unici nel panorama italiano, è proprio questo: camminiamo tutti insieme, a costo di far rallentare chi potrebbe andare più veloce.

Siamo pronti a ripartire tutti insieme nel 2015, anche a prescindere da come andrà la stagione invernale, perché il 2015 sarà un altro anno interessante e noi abbiamo la fortuna di essere coesi e saper guardare un po' più lontano rispetto a quello che succede. Questa è la strada che abbiamo intrapreso e che vogliamo percorrere anche nel 2015, sicuri che sarà una sfida vincente".

© riproduzione riservata
pubblicato il 22 / 10 / 2014