Da ormai qualche anno si parla di come il gommista dovrebbe diversificare, introdurre altri servizi, stare al passo con i tempi e andare incontro ai bisogni del cliente. Alcuni professionisti si sono rivolti alle reti, altri hanno assunto direttamente un meccanico, altri ci stanno ancora pensando: tutti, comunque, almeno una volta hanno pensato se e come introdurre la meccanica leggera nel proprio negozio. Tra la miriade di attività che questo termine racchiude, sicuramente si trova la manutenzione e sostituzione della batteria. Ne abbiamo parlato con uno dei leader mondiali del settore, Fiamm, che per bocca di Alessandro Lanari, Marketing Director del business Mobility Power Solutions dell'azienda, ha voluto fare il punto della situazione.

Come è strutturata la distribuzione Fiamm a livello italiano?

Le batterie a marchio Fiamm sono affidate in vendita esclusiva ad una rete di Agenzie. In questo momento abbiamo più di 20 Agenzie sul territorio che svolgono le attività di vendita sotto la supervisione di 4 Area Managers ed un Responsabile Vendite. A capo della struttura commerciale Italia (quindi non solo il Canale FIAMM), vi è la Direzione Commerciale Italia cui è stato affidato il compito di gestire le vendite a marchio con particolare attenzione al profitto da esse generato.

Il nostro cliente "tipo" è il Ricambista, anche se annoveriamo numerose grosse officine all'interno del nostro portafoglio clienti, garantiamo la distribuzione del prodotto tramite un hub logistico sito in prossimità dello stabilimento produttivo di Veronella (VR) e tramite depositi locali diffusi sul territorio nazionale.

Quali sono i numeri di vendita?

Alessandro Lanari, Marketing Director
del business Mobility Power Solutions di
Fiamm

Fiamm Energy Technology in Italia ha una quota di mercato del 25% (tutte le vendite sul territorio nazionale in ambito aftermarket), mentre il marchio Fiamm sfiora il 10% di quota.

Quali possono essere i vantaggi per un gommista nell'offrire batterie ai suoi clienti ed in particolare batterie Fiamm?

Sicuramente un gommista potrebbe "sfruttare" l'ingresso della vettura presso la propria struttura per attività di Fast Fit, potendo in questo modo allargare il proprio giro di affari. E' in ogni caso necessario tener presente che anche le attività più semplici devono essere fatte

a regola d'arte utilizzando ricambi di qualità per garantire la buona riuscita dell'intervento. Visto il recente interesse dei gommisti ad allargare il proprio ambito di intervento, ma guardando anche alla vastità e complessità di argomenti in campo, potrebbe essere interessante rivolgersi ad una rete di officine indipendenti, in modo da poter accedere alle informazioni tecniche relative ai ricambi ed alle operazioni. Non dimenticherei infine di "investire" in formazione, operazioni una volta considerate semplici come la sostituzione della batteria necessitano ora di competenze tecniche specialistiche che non devono essere trascurate.

Se un gommista vuole iniziare a trattare batterie Fiamm a chi deve rivolgersi?

Consigliere di rivolgersi alle nostre Agenzie di Vendita che potranno valutare di caso in caso la migliore soluzione di acquisto, per conoscere l'Agenzia di zona è sufficiente inviare una email all'indirizzo info.starter@fiamm.com , sarà nostra cura rispondere con tempestività alla richiesta.

Ci sono/saranno progetti particolari di Fiamm che coinvolgono i gommisti?

Da alcuni anni abbiamo lanciato il nostro programma di affiliazione per le officine che acquistano i nostri prodotti (sia direttamente che indirettamente tramite il nostro ricambista di zona), il programma denominato Fiamm Networt accoglie positivamente richieste di adesione anche da parte di gommisti professionisti. Sarà nostra premura fornire loro i migliori prodotti e le nostre competenze per la corretta sostituzione della batteria.

© riproduzione riservata
pubblicato il 24 / 07 / 2017