

Il 2017 è sicuramente un anno di svolta in Italia per Point S, che si è presentata ad Autopromotec con grandi novità. Oltre infatti all'[adesione al network dei 23 soci del Tires Sellers Club](#), l'azienda ha presentato il catalogo attrezzature brandizzate in collaborazione con Vamag.

*“Abbiamo iniziato a preparare l'accordo circa un anno fa, cercando la soluzione ideale per consentire al gommista di diventare un centro di revisione o un centro servizi completo”, ha dichiarato **Guy-Olivier Ducamp**, Western Europe Director di Point S. “Siamo infatti convinti che sia sempre più importante diventare dei centri 'all in', in grado di offrire, oltre al servizio gomme, anche l'assistenza sulla parte meccanica e il servizio di revisione. Per questo abbiamo realizzato il catalogo in collaborazione con Vamag e con Brain Bee per la diagnostica”.*



Michele Bertozzi,  
responsabile commerciale  
Italia di Vamag

*“L'obiettivo di questo progetto è dare l'opportunità al cliente, qualunque esso sia, di diventare multiservizio, estendendo cioè l'attività a 360°, sia che si parta dalle gomme, sia che si parta dalla meccanica”, aggiunge **Michele Bertozzi, responsabile commerciale Italia di Vamag**.*

In pratica Vamag, che ha sede a Cassano Magnago, in provincia di Varese, personalizzerà le attrezzature per i centri Point S con il colore blu che contraddistingue il network e con la doppia marcatura Point S e Vamag. Il catalogo comprende tutto il necessario per un centro multiservizio: assetti, sollevatori, smontagomme, equilibratrici, lavar ruote, scaffalature, banchi prova freni, banchi prova velocità, attrezzature A/C e strumenti di diagnosi (questi ultimi prodotti da Brain Bee).

*“Non è un limite né partire dalle sole gomme per espandere l'attività, né essere un'officina o un centro revisione che vuole introdurre il servizio gomme. Grazie a questo accordo e a questo catalogo, infatti, ogni operatore può avere a disposizione attrezzatura, pneumatici e servizio a marchio e a garanzia Point S nper completare il proprio centro in qualsiasi direzione voglia”, spiega Bertozzi.*



La sinergia tra le due aziende contribuirà inoltre a identificare in maniera sempre più marcata l'immagine della rete Point S, che in Italia punta ad avere un centinaio di centri sotto insegna per la fine dell'anno. È previsto naturalmente anche tutto il supporto di

marketing tecnico e di formazione necessario ad innalzare gli standard professionali e generare business.

*“Il gommista puro, così come il meccanico puro, nei prossimi anni sono destinati a chiudere, a meno che non riescano dare all’automobilista un servizio a 360 gradi”, continua Bertozzi. “Anche i centri di revisione sono ormai talmente tanti che il business comincia ad assottigliarsi, per cui o aumentano le possibilità di fidelizzazione del cliente oppure, purtroppo, molti finiranno per chiudere”.*



Luca Baraldi, presidente di Tires Sellers Club e titolare di Baraldi Gomme, con Lidia Komjanc, responsabile di Point S Italia

Insomma il cliente che entra nei centri serviti da Point S e Vamag deve poter uscire con la macchina a posto sotto tutti i punti di vista. Non si è lasciato sfuggire l’occasione [\*\*Luca Baraldi, titolare di Baraldi Gomme di Mantova, presidente del consorzio Tires Sellers Club e protagonista dell’accordo tra Point S e i 23 soci entrati nell’insegna,\*\*](#) che ha subito dato il buon esempio e dal 1° settembre ha aperto ufficialmente il nuovo centro revisioni dedicato ai veicoli a motore con portata fino a 35 quintali.

Il progetto “Tyre Equipment” è stato presentato a Bologna a 54 ragioni sociali invitate per l’occasione e di varia estrazione: gommisti, meccanici e centri di revisione. In fiera poi era possibile visionare le gomme e le offerte relative ai pneumatici nello stand di Point S e le attrezzature negli stand di Vamag e Brain Bee, che erano tra loro vicini.

La sfida è partita e le due aziende hanno già in mente ulteriori ampliamenti, come ad esempio tutta la parte relativa alla sala d’attesa e all’accoglienza. *“Anche la trasparenza è un elemento importante e può essere conseguito con dei monitor in sala d’aspetto con cui il cliente possa seguire i lavori sulla propria auto”, sottolinea Bertozzi. “Bisogna poi innalzare il ruolo e la professionalità della **figura dell’accettatore**, che deve essere in grado di fornire immediatamente delle informazioni tecniche precise, dettagliate e documentate già prima della revisione. Per questo abbiamo creato un pacchetto di check up istantaneo, che legge la profondità del battistrada e l’assetto, fornendo in pochi minuti un report stampabile, in grado di creare business immediato, valorizzare la professionalità e fidelizzare il cliente”.*

Un’altra innovazione semplice da introdurre ma molto utile è la registrazione dei dati delle

gomme lasciate dal cliente in deposito con il cambio stagionale. Anche in questo caso, infatti, essere in grado di rilasciare al cliente un documento formale e dettagliato, oltre a dare un'impressione di serietà, evita qualsiasi contestazione nel momento in cui le gomme vengono rimontate e tiene il cliente aggiornato sul livello di consumo del battistrada delle sue gomme.



Guy-Olivier Ducamp, Western  
Europe Director di Point S

*“L’obiettivo importante è far crescere la rete investendo su servizi che oggi si danno per scontati e allo stesso tempo dare al cliente un qualcosa in più che gli consente di stare tranquillo e affidarsi volentieri al centro servizi”,* spiega il responsabile commerciale di Vamag.

*“Il percorso è iniziato ed è importante che questa opportunità e strategia si diffonda, - aggiunge Duchamp - perché, insieme al rispetto delle aree di competenza, la capacità di dare un servizio completo è uno degli elementi portanti della nostra rete”.*

L'Italia rappresenta il progetto pilota di questa collaborazione tra Vamag e Point S, ma entrambe le aziende hanno la volontà di espanderla anche in altri Paesi. *“Il secondo mercato in cui presentare il Tyre Equipment Project potrebbe essere l’Inghilterra, dove siamo abbastanza forti”,* dice Duchamp. *“E a seguire probabilmente la Germania”.* *“L’investimento è importante, - conclude il responsabile del network - ma il rilancio di Point S parte proprio da qui”.*



© riproduzione riservata  
pubblicato il 4 / 09 / 2017