

Tricarico Gomme di Castrovillari, in provincia di Cosenza, ha scelto di aderire al network Kwik-Fit. Ne abbiamo parlato con il proprietario Massimiliano Tricarico, in occasione dell'apertura del negozio.

Da quanti anni siete sul mercato e trattate i pneumatici?

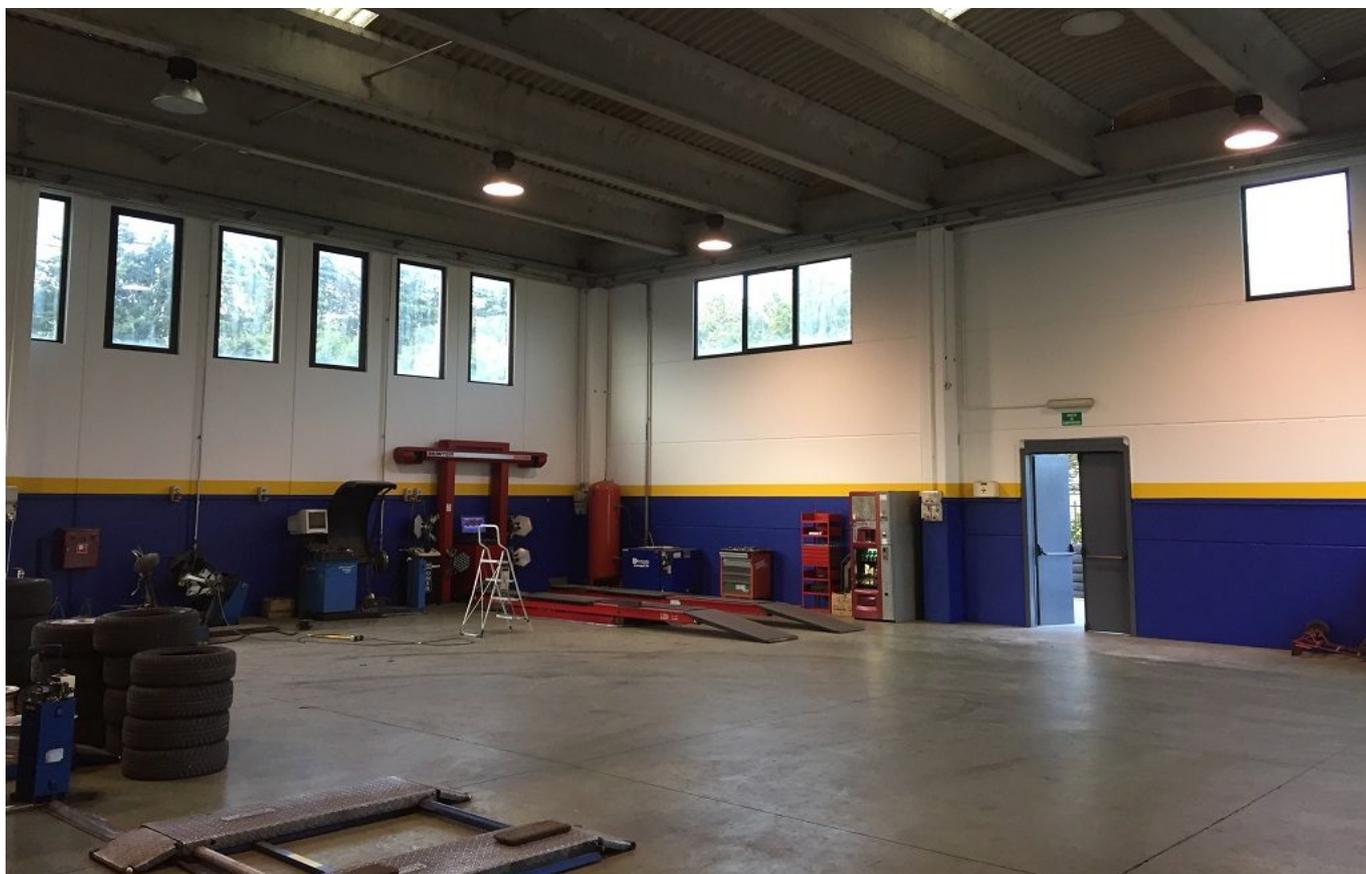
L'azienda è in attività dal 1973; una lunga storia che abbiamo attraversato cercando di stare sempre al passo coi tempi e innovandoci con l'obiettivo di dare sempre il miglior prodotto ed il miglior servizio al cliente.

Per quale motivo avete scelto di entrare nel network Kwik Fit?

Abbiamo avuto già esperienze con un network di una casa primaria in Italia e, dopo anni di assoluta indipendenza, abbiamo reputato la proposta Kwik Fit essere la più idonea alla nostra volontà di migliorare in termini di professionalità.

Come è evoluto il mercato negli ultimi anni e quali sono le opportunità e le prospettive per il futuro?

Il nostro settore oggi soffre di un surplus di offerta rispetto alla domanda, le occasioni di acquisto di pneumatici sono molteplici e in continua evoluzione, dall'e-commerce agli autoriparatori. Bisogna essere in grado di soddisfare la domanda di un utente sempre più informato ed attento al rapporto prezzo/qualità/servizio. Ecco che quindi sorge la necessità di affiancarsi ad un partner capace di supportare l'evoluzione della domanda. E' fondamentale essere capaci di inserire nuovi servizi mantenendo la consueta competenza e capacità professionale che sino ad oggi la nostra utenza ci ha riconosciuto.



Questa nuova immagine del negozio rappresenterà una migliore presentazione nei confronti del cliente finale. Pensate l'investimento in un progetto di franchising e un miglior utilizzo delle leve di marketing possano aiutare il rapporto con l'utilizzatore e la fidelizzazione? Come l'immagine di brand e negozio si amalgamano a professionalità e servizio nell'aumentare il business?

L'immagine di innovazione e qualità che rappresenta Kwik Fit suscita nell'utente la fiducia di sicurezza di aver scelto bene perché comprende che il suo "gommista" può assisterlo in tutte le sue esigenze e che effettua investimenti per fornirgli il miglior servizio al miglior prezzo possibile. La Kwik Fit Way, ovvero lo standard operativo promosso dalla casa madre e messo in pratica presso tutti i punti vendita di ogni paese, rappresenta una garanzia di prodotti, modi e mezzi attraverso cui si esprime l'esperienza di acquisto e di assistenza nei centri.

Quali sono i punti di forza della vostra nuova offerta?

L'azienda ha sempre avuto una grande attenzione all'erogazione di un servizio preciso e professionale in grado di soddisfare anche il cliente più esigente. Lo sviluppo di servizi aggiuntivi legati alla meccanica leggera ci permetterà di continuare ad affrontare la sfida

più difficile, cioè consolidare il rapporto di fidelizzazione con i clienti. L'azienda eroga servizi anche a chi compra le gomme altrove, soprattutto e-commerce, poiché reputiamo che si tratti di un' opportunità per garantire un servizio professionale di qualità.



© riproduzione riservata
pubblicato il 8 / 06 / 2018