

In un anno caratterizzato da impensabili avvenimenti, con pesanti ripercussioni sulle imprese, tra officine e gommisti emerge la forza di cogliere ogni opportunità e iBolts registra il suo maggiore dato di crescita.

Dover intervenire con appuntamenti più diradati ha permesso di prestare più attenzioni alle auto entrate in officina, e di dedicarsi alla manutenzione della vettura nel suo complesso. Ne abbiamo parlato con **Ivan Malandrin** di iBolts.

*“La dilatazione temporale fra gli interventi, dovuta alle norme anticontagio, ha permesso ai gommisti di dedicare più tempo alle singole vetture. Quello che poteva sembrare inizialmente un handicap ha portato invece ad interventi più completi, che sempre più spesso hanno interessato anche la bulloneria ruota”, ha affermato **Malandrin**.*



Il tempo, infatti, è il fattore, determinante, che viene a mancare di più “in stagione”, costringendo spesso il gommista ad una frenesia da “Pit stop”. Quest’anno “gli appuntamenti diluiti, i Clienti più pazienti in sala di aspetto ed il flusso di auto meno pressante hanno permesso di lavorare con più tranquillità, completando in prima battuta molti interventi altrimenti destinati, nella migliore delle ipotesi, ad essere rimandati”

Questo scenario, secondo Malandrini, ha quindi permesso al gommista di valorizzare al meglio la sua professionalità prendendo coscienza di poter veramente gestire la vettura a 360 gradi. E' un dato di fatto che molti gommisti siano, o ambiscano ad esserlo, dei centri servizi a tutti gli effetti. Considerando anche le proiezioni di vendita di auto nuove, in netto calo per i prossimi 3-5 anni, il focus professionale si pone sulla crescente necessità di manutenzione del parco già circolante.

Tra tutti gli interventi, il fissaggio ruota è uno degli aspetti su cui i gommisti hanno iniziato a lavorare di più e la prova è che, nonostante il coronavirus e il conseguente lockdown, iBolts conferma un costante aumento delle vendite nel 2020.

“Abbiamo registrato un ottimo inizio d'anno, per vivere poi, come tutti, il disagio del blocco totale. La ripresa di maggio ha fugato tutti i timori del lockdown, confermando con vendite oltre le aspettative la crescita di attenzione per la viteria e la continuazione del trend di inizio anno. Parlando con i clienti, l'impressione è che abbiano potuto finalmente lavorare come vorrebbero, con meno pressione, cogliendo l'opportunità di dedicarsi in toto alle auto dei clienti ed evidenziando il più grande valore spendibile, la propria professionalità”.



La valorizzazione della propria professionalità si lega strettamente ad un altro aspetto egualmente importante, la marginalità d'esercizio: *“Controllare la bulloneria dovrebbe già essere di routine per il gommista, poiché il fissaggio della ruota influisce direttamente sulla sicurezza delle auto e delle persone trasportate. Si tratta di investire pochi attimi per un controllo, l'eventuale sostituzione non richiede né l'acquisto di ulteriore attrezzatura né un allungamento dei tempi d'esecuzione, ma impatta positivamente sulla marginalità media per intervento. In sostanza, un'attività strettamente pertinente al gommista e che gli garantisce un'ottima integrazione del business. I feedback ed i dati di crescita delle vendite confermano che i gommisti hanno abbracciato questa visione.”*

Come può iBolts supportare il gommista?

Oltre, ovviamente, a fornire la bulloneria, iBolts offre un supporto completo per trasformare ogni necessità in un'opportunità. Le informazioni sulla viteria (originale, compatibile o aftermarket) sono raccolte nel database iBolts ed integrate con l'esperienza diretta del personale tecnico. Un approccio che pone al fianco del gommista non un semplice fornitore, ma un partner, che gli consenta di avere velocemente la viteria corretta per ogni veicolo.

Non a caso, iBolts è già stato scelto come fornitore partner da Driver ed Euromaster, e nuovi accordi saranno annunciati a breve.

© riproduzione riservata pubblicato il 6 / 10 / 2020