

Abbiamo intervistato Alessandro Amorello, titolare di AMG, storica officina di Capo D'Orlando, che è il punto di riferimento BestDrive per la zona.

Raccontaci come hai iniziato e la storia del punto vendita BestDrive di Capo d'Orlando

L'officina nasce 50 anni fa con mio padre che è stato un punto di riferimento per il territorio come specialista dei pneumatici. Dietro la mia scelta di affidarmi a BestDrive c'è tanto spirito imprenditoriale, voglia di fare, ma soprattutto una grande passione per i motori, i pneumatici... e le due ruote.



Oggi nella nostra officina, in via Consolare Stradella a Capo D'Orlando, il mio team ed io ci prendiamo cura dei nostri clienti a 360°. Ci occupiamo, infatti, non solo dei pneumatici vettura, trasporto leggero, autocarro e moto, ma anche di meccanica leggera.

Come è cambiato il cliente in questo periodo? Da quando hai cominciato, trovi il cliente più informato rispetto a prima?

Sì, il cliente è molto più informato, conosce prezzi, etichettature e quant'altro. Arriva già preparato in officina ed ha già, in parte, quelle nozioni che, solitamente, è nostro compito fornire. Le persone hanno già le idee "chiare" non tanto sul marchio, quanto sul segmento, il prezzo che sono disposti a pagare e cosa vogliono montare sul proprio mezzo. Pertanto, sempre più ho sentito l'esigenza di una partnership che potesse supportarmi nell'implementare servizi di qualità, relativi alla mia offerta, come il nuovo pneumatico BestDrive.

Nonostante questo, i clienti ti considerano un "consulente" prezioso? Si fidano del

tuo parere?



Direi assolutamente sì. Anche se c'è sempre una piccola percentuale di clienti che hanno già ben in mente lo pneumatico da acquistare, la maggior parte di loro ha comunque bisogno del parere di un esperto e si lascia guidare da noi. In questi casi, ascoltiamo quello che ci dicono e, in base ai loro bisogni, in base all'utilizzo che fanno del mezzo e di quanti chilometri percorrono, li indirizziamo sul prodotto migliore. Il rapporto di fiducia che instauriamo con le singole persone è fondamentale nel nostro lavoro e determina il loro ritorno in officina e la loro fidelizzazione.

Reputi la tua attività un business in crescita?

Direi di sì e, nonostante le difficoltà riscontrate dall'intero settore, rimango molto fiducioso. Abbiamo scelto il network BestDrive di Continental proprio perché lo riteniamo l'unico network che possa avere una visione chiara sul prossimo futuro e trasferirci le competenze giuste per anticipare quella che sarà un'inevitabile evoluzione dei veicoli.

Come vanno gli affari nella tua zona?

Siamo una realtà sempre in continua evoluzione. Quest'anno abbiamo raggiunto ottimi risultati. L'obiettivo rimane comunque quello di continuare ad aumentare il raggio d'azione. Abbiamo aderito al progetto BestDrive perché crediamo molto in questo tipo di attività che ci permette di attuare i nostri obiettivi di crescita. Abbiamo bisogno di consulenza e formazione da parte di esperti del settore e il sostegno di un'azienda come Continental, che può illustrarci l'andamento del mercato, indicandoci nuove prospettive e opportunità di business. Vogliamo sempre migliorare l'esperienza dei nostri clienti e, insieme ai consulenti BestDrive stiamo riorganizzando gli spazi e soprattutto i processi di accettazione, nonché programmando azioni di marketing mirate.

Che idea ti sei fatto del prodotto Continental?

Il prodotto è ben conosciuto, è di altissima qualità, con prestazioni eccellenti sul bagnato e, in termini di durata, batte la concorrenza. L'azienda è al passo coi tempi e ogni anno investe tante risorse in ricerca e sviluppo per rinnovarsi e progettare nuovi prodotti. Il fatto che molte case scelgano pneumatici Continental come primo equipaggiamento, ne è la riprova e aiuta molto anche il mercato postvendita.



© riproduzione riservata pubblicato il 18 / 02 / 2021