

Prima c'era il nonno Massimo, poi è stato il turno del papà Alessandro e ora tocca a lui: Federico Colombo è il giovane titolare dell'omonima azienda di famiglia, la Colombo Gomme, che da ormai 40 anni è un punto di riferimento per la vendita e l'assistenza di pneumatici nel territorio di Arcore, in Brianza. Dalle spazzole, alla sanificazione all'ozono; dai protettivi per il motore, alla vendita dei cerchi in lega: *«Da quando siamo entrati in BestDrive abbiamo iniziato a diversificare i servizi e a non essere identificati come "semplici" gommisti. Noi vogliamo essere in grado di prenderci cura della vettura in vari modi»*.

Per arricchire l'offerta commerciale e riuscire ad andare incontro alle diverse richieste dei clienti diventa però necessario poter fare affidamento su un partner forte. Così **nel 2018, Colombo Gomme ha deciso di puntare su BestDrive**, entrando a far parte della rete di centri targati Continental specializzati nella manutenzione dell'auto.



La collaborazione è stata appena **rinnovata anche per i prossimi cinque anni**, perpetuando un rapporto nato quando alla guida dell'officina c'era ancora il padre Alessandro: *«Da tanti anni collaboriamo con Continental – conferma Federico –. Non ho fatto altro che portare avanti il lavoro di mio padre anche su questo versante»*.

Quest'azienda, d'altra parte, ci ha sempre supportato e consentito di sviluppare al meglio tutti i nostri servizi. Il progetto BestDrive legato alla formazione, ad esempio, si è rivelato davvero molto utile. È proprio grazie a questo percorso di aggiornamento tecnico sui prodotti e sulle modalità di gestione ottimale della clientela che siamo riusciti a raggiungere risultati eccellenti. È un grande vantaggio per noi avere figure consulenziali, che ci supportano nel portare avanti azioni di marketing che altrimenti sarebbe stato difficile sviluppare e gestire autonomamente. Ogni investimento ha sempre dato i suoi frutti».

Federico ha voglia di far crescere ancora la sua attività, ma «oggi è più difficile fare pianificazioni a lungo termine, anche perché per il mercato è un momento molto particolare. Diventa quindi ancora più importante scegliere bene con chi lavorare, sia lato clienti che fornitori. Il "segreto" è affidarsi a chi, anche in passato, ha sempre fornito servizi di alto livello, come BestDrive».

L'evento di lancio del [**nuovo pneumatico SportContact**](#), recentemente [**organizzato da Continental all'Autódromo Internacional do Algarve, in Portogallo**](#), si è rivelata un'ulteriore conferma della centralità di questa collaborazione. «Eventi di questo tipo danno modo a noi rivenditori di approfondire notevolmente la conoscenza del prodotto perché permettono di ricevere una formazione specifica alla presenza degli stessi ingegneri che hanno effettivamente partecipato alla creazione dei prodotti e sono quindi in grado di descriverli al meglio. Inoltre, aver avuto la possibilità di testarli direttamente e in condizioni estreme ci aiuta a capire quali sono le loro caratteristiche dominanti e sapere con precisione in quali circostanze e a quale target di clienti è il caso di consigliarli».

Ma c'è la consapevolezza di quale prodotto sia meglio acquistare? «Nonostante nessuno metta in dubbio l'importanza di circolare sicuri, i clienti non sempre riescono a percepire l'importanza di affidarsi a un prodotto premium. E allora entriamo in gioco noi: fa parte dei nostri compiti consigliare i prodotti ottimali per le diverse esigenze. Nella nostra zona di riferimento, d'altra parte, le persone hanno ormai imparato a conoscerci; si fidano di noi e sappiamo quindi di avere un ruolo importante e di responsabilità nel processo di vendita. I risultati sembrano darci ragione, siamo riusciti a crescere tanto negli ultimi anni e, semplificando sotto diversi aspetti la nostra gestione interna, riusciamo ora a gestire un numero molto più elevato di persone».

© riproduzione riservata pubblicato il 3 / 05 / 2022