

Ad Autopromotec abbiamo incontrato Alex Cavazzoli, business development manager di CDG-One, che ci ha parlato di come si sta sviluppando la rete, soprattutto dal punto di vista dell'offerta di prodotti complementari ai pneumatici.

“Io sono responsabile dello sviluppo del business di CDG, il modello di parternariato soft del gruppo Magri, che oggi conta 340 negozi in tutta Italia. A gennaio 2019 abbiamo deciso di investire nello sviluppo della linea di accessori, offrendo una gamma di prodotti molto varia.”

Come mai avete deciso di espandere la vostra offerta?

Il processo di evoluzione dei negozi, in particolare dovuto alle varie forme di affiliazione e franchising, porta i rivenditori ad offrire non solo il servizio pneumatici ma molto di più, dalla meccanica all'elettronica, fino ai servizi di noleggio. All'evoluzione dei nostri clienti rispondiamo di conseguenza, integrando l'offerta con prodotti chimici, attrezzatura, prodotti di consumo, TPMS e molto altro.

Quando è iniziato il progetto e che risultati ha ottenuto finora?

Il progetto è iniziato ufficialmente nel corso del 2018 ma è da gennaio 2019 che abbiamo davvero spinto sul pedale dell'acceleratore, anche se tuttora non siamo a pieno regime. Per i risultati, possiamo dire che nei primi 4 mesi del 2019 abbiamo raggiunto il fatturato del 2018.

Come siete strutturati?

Lavoriamo con la nostra rete vendita diretta e per luglio sarà disponibile un B2B completamente dedicato alla linea di accessori.

Chi sono i partner di questo progetto?

I partner sono tutti molto importanti e, ci tengo a sottolinearlo, per gran parte italiani: Autel, MAK, Ambro-sol per i prodotti chimici, Meclube per gli apparecchi di lubrificazione, Sipav e Tech per prodotti di consumo. Seguiranno altre collaborazioni con nuovi prodotti disponibili per i nostri affiliati.

Qual è stata la risposta della rete?

La risposta del franchising è stata ottima, anzi, sono loro che stanno spingendo per le novità, a cominciare dal B2B, ma suggerendo anche nuovi prodotti da integrare nella nostra

offerta. Inoltre, abbiamo iniziato a proporre questa possibilità ad alcune società di noleggio e anche da parte loro il feedback è stato molto positivo. Siamo solo all'inizio insomma, ma le premesse sono molto buone.