

Nei giorni 19 e 20 gennaio si è svolta a Milano la convention nazionale della catena Driver, che ha festeggiato il 10° anno di attività della SPA tra Pirelli e i gommisti, in una atmosfera piena di novità e di proposte di sviluppo. Il motto del meeting 2013 è stato “un’esperienza che insegna”, un gioco di parole che vuole enfatizzare il valore delle esperienze accumulate come patrimonio da salvaguardare, la fondamentale importanza dell’insegna come mezzo di comunicazione dei valori di trasparenza, professionalità, competenza e qualità della rete e la convinzione di voler guardare al futuro con occhio pragmatico per rinnovare e rilanciare i propri contenuti.

Per rispondere alle nuove sfide del mercato e della professione del gommista, Driver si propone come supporto a tutti i propri associati nei possibili campi di sviluppo del business. Al centro della strategia della catena vi è il concetto di “differenziazione”, che significa distinguersi agli occhi dei clienti rispetto ai propri concorrenti sul territorio e diversificare l’offerta di servizi. Quest’ultima opportunità consente infatti ai punti vendita Driver di fare fronte alla progressiva stagionalizzazione del business, completando l’offerta per i clienti e al tempo stesso sfruttando al massimo personale e strumentazione.

Durante la convention è stato analizzato puntualmente il percorso che affronta un potenziale cliente quando cerca un gommista di fiducia, per comprendere appieno quali sono i fattori che ne influenzano le scelte. Per ogni passo di questo percorso, dall’identificazione del punto vendita sul territorio all’acquisto dei pneumatici, Driver offre un supporto mirato e personalizzato alle esigenze locali e imprenditoriali del gommista.

Inoltre, poiché la caratteristica che per il consumatore decreta il successo di un gommista rispetto ad un altro è principalmente la professionalità, Driver ha realizzato un programma di rivisitazione del punto vendita e di tutte le attività svolte al suo interno. Un team di esperti è infatti a disposizione degli affiliati per riprogettare l’immagine interna ed esterna del negozio, per massimizzare l’efficienza e la funzionalità delle attività in base ai diversi momenti stagionali e per rielaborare i processi - dall’accettazione alla gestione dell’attesa e riconsegna del mezzo - in modo da creare valore nella gestione del cliente.

Di seguito in sintesi gli strumenti che Driver offre a ciascun associato:

### **Driver Easy Mechanics**

Per garantire la massima professionalità dei servizi offerti, Driver ha sviluppato un nuovo pacchetto di supporto, denominato “Driver Easy Mechanics”, che racchiude tutti gli strumenti necessari per chi desidera diversificare la propria attività inserendo tutta la manutenzione ordinaria dell’auto.

## **Formazione**

Poiché la professionalità percepita dai consumatori decreta il successo di un Punto di Vendita, Driver propone una soluzione completa di corsi di formazione, personalizzata sulle specifiche necessita delle figure professionali da far crescere: dal tecnico di officina a chi si occupa di amministrazione, da chi gestisce il cliente e la vendita a chi organizza il lavoro.

## **Comunicazione**

A livello centrale Driver si impegna inoltre con un piano di comunicazione nazionale, web e locale, personalizzato in base alle caratteristiche del territorio di ciascun affiliato.

Tutto ciò è alla base del progetto che Driver mette a disposizione dei suoi associati: soluzioni su misura per valorizzare le capacità differenzianti di ogni singolo membro e rimanere il gommista specializzato di riferimento nel proprio territorio.

A chiusura della serata di gala tutti gli associati hanno potuto assistere allo spettacolo della compagnia di danza acrobatica Katakò. Lo spettacolo ha voluto essere una metafora delle abilità che tutti i membri della rete Driver continuano a dimostrare per gestire i sempre più veloci mutamenti del mercato. Come per i ballerini, che si destreggiavano in acrobazie a mezz'aria, vi era la corda di sicurezza, così si propone Driver ai suoi associati: "essere una sicurezza che non lega, ma che lascia liberi di esprimere la propria imprenditorialità."

## ***Alcune immagini della convention Driver 2013:***



In occasione della convention 2013, la catena Driver ha festeggiato i 10 anni di attività dell'attuale SPA tra Pirelli e i gommisti



Andrea Pirondini, Chief Commercial Officer del Gruppo Pirelli, è intervenuto nel meeting annuale di Driver, per testimoniare l'importanza del network che identifica la Casa produttrice e per descriverne le potenzialità



Lo spettacolo della compagnia di danza acrobatica Katakò è stato una metafora per descrivere come Driver funga per i gommisti da "corda di sicurezza": non lega, ma lascia liberi di esprimere la propria imprenditorialità

