

Si sono svolte nei pressi di Milano, Bologna e Napoli le riunioni **Kwik Fit 2019** dedicate ai **45 centri** effettivamente operativi oggi. Presiedute dal master franchisee **CDG-ONE Srl**, sotto la guida di **Federico Tebaldini, Managing Director**, queste riunioni hanno voluto innanzitutto celebrare l'ottimo obiettivo raggiunto dalla rete, che nei primi due anni di vita ha oltrepassato il target di 40 negozi. *"Un grandissimo risultato, una crescita fantastica. Ben fatto!"* - afferma **Karl Billington, International Franchisee Director di Kwik Fit UK**, intervenuto alla tappa milanese. Billington si è soffermato sui risultati raggiunti confermando le stime di Kwik Fit, ovvero il potenziale di **200 centri** per il nostro mercato. Ha inoltre ribadito la qualità dei punti vendita affiliati visitati di persona, e la soddisfazione di lavorare con il **Gruppo Magri**, sinonimo di affidabilità e professionalità sul mercato italiano per quel che riguarda i pneumatici.

Forti quindi dei risultati raggiunti in questi due anni di vita del franchising Kwik Fit in Italia, l'Operation Director **Mario Pontiggia** e gli Operation Manager **Roberto d'Errico, Lorenzo Leoni, Marco Buvoli e Pietro Pasquale** hanno dato vita a una riunione ricca di spunti e informazioni, dalla quale i referenti dei centri intervenuti hanno ricevuto strumenti e suggerimenti necessari per dare il via al lavoro per la stagione 2019. Considerando una previsione di crescita del mercato sell-in Italia per il 2019 pari al +1%, è d'obbligo trovare soluzioni per fidelizzare il cliente con un'assistenza a 360° sulla vettura. Sotto questo punto di vista il franchising, modello di business che ha manifestato la crescita più importante negli ultimi 20 anni che negli ultimi 5 è passato da un giro di affari complessivo di 23.5 mld di € a 24.5 mld di € in Italia, rappresenta una soluzione ideale di approccio al mercato che unisce l'imprenditorialità individuale a regole e standard fissi che migliorano la qualità dell'offerta sul mercato. "L'unione che fa la forza" sta proprio in questo: se tutti i centri rispettano standard di qualità elevati, l'immagine e la reputazione del marchio si innalza e il centro stesso ne beneficia migliorando il proprio giro d'affari.



Il gruppo di Bologna

Tutte queste condizioni segneranno il 2019, anno in cui il master franchisee **CDG-ONE**

prevede il raggiungimento di **60 centri in Italia**. A supporto dell'attività dei centri un piano marketing completo e complesso, che prevede attività lungo tutto il corso dell'anno comprese 6 promozioni e azioni di sell-out, nonché un piano di comunicazione solido e articolato. Attenzione particolare sarà rivolta ai centri appena aperti e alle future inaugurazioni, per le quali piani media locali supporteranno il lancio.

Non meno importante sarà la formazione, caposaldo della **Kwik Fit Way** e attività cui **Kwik Fit UK** tiene particolarmente per tenere alto e costante lo standard di servizi offerti dai franchisee. Il programma è ampio e vario e comprende corsi dedicati alla meccanica, diagnosi, accettazione, analisi finanziaria e non solo.

Le convention **Kwik-Fit** hanno quindi testimoniato un'importante punto di svolta della storia di questa rete in Italia: il confronto diretto con gli affiliati resta sempre un momento di particolare importanza e delicatezza nel quale condividere attività, problemi e punti di forza con l'obiettivo di una crescita sempre più armonica del network e dei singoli punti vendita.



Kwik-Fit: le riunioni con i centri di oggi, pensando agli obiettivi di domani | 3

