

Hankook ha partecipato al Transpotec di Verona, fiera del trasporto e della logistica, con uno stand dove hanno debuttato in Italia i nuovi pneumatici della linea e-cube Max. “La nuova generazione di pneumatici per autocarro è stata lanciata alla fine dell’anno scorso all’IAA di Hannover e Transpotec è la prima presentazione ufficiale sul mercato italiano”, ci spiega Raffaele Palermo, TBR Supervisor di Hankook Tire Italia. Nonostante la difficile congiuntura economica e la sofferenza in particolare del settore trasporto, la divisione autocarro di Hankook Italia si dichiara soddisfatta dei risultati e ottimista. “Rispetto ad altri competitor infatti l’azienda vanta un prodotto con un rapporto qualità prezzo molto competitivo. “Il nostro obiettivo per il 2013 è di espandere la quota di mercato”, dichiara Palermo. “Lo scorso anno siamo cresciuti costantemente nel mercato italiano e contiamo di continuare a farlo nel 2013 per diventare uno dei maggiori attori del mercato in Italia.”

Il 2013 è un anno di rinnovamento per la filiale italiana, che ha differenziato la struttura di vendita, affidando il canale autocarro a quattro persone dedicate. “Nel team di Specialisti siamo in cinque e seguiamo esclusivamente i rivenditori specialisti, i ricostruttori e le flotte; mentre i colleghi del vettura (una decina) ci supportano sul territorio con i piccoli rivenditori”, afferma Palermo. Il vero obiettivo, a cui Hankook Italia punta nel settore truck, sono le flotte e per questo l’azienda ha selezionato dei responsabili commerciali esperti provenienti da multinazionali del settore pneumatico, già abituati quindi ad approcciare le flotte. “L’esperienza del team gioca molto a nostro favore, perché abbiamo una conoscenza diretta del settore in Italia e siamo pronti ad iniziare a visitare le flotte, far provare i prodotti e proporre iniziative dedicate”, dice Palermo.

Quest’anno Hankook lancia sul mercato italiano due importanti iniziative: la **Garanzia della Carcassa** e il **Breakdown Service**.

L’azienda ha cominciato a comunicare al mercato che le carcasse Hankook si ricoprono, predisponendo un vero e proprio accordo di garanzia carcassa. “Siamo sicuri della qualità del nostro prodotto - dice Palermo - e sappiamo che l’azienda sta lavorando in direzione della ricostruzione. Questo rappresenta per noi anche l’opportunità di proporci alle flotte che sono abituate a ricostruire i pneumatici, presentandoci come prodotto premium.”

Per quanto riguarda il Breakdown Service interviene Massimiliano Beretta, da non molto entrato nel team marketing di Hankook Tire Italia, per seguire lo sviluppo della rete di vendita: “si tratta di un supporto di assistenza stradale molto importante per le flotte ed è garantito 24 ore al giorno, 7 giorni su 7 e 365 giorni all’anno. Oggi offrire questo servizio è indispensabile, soprattutto per le flotte che operano a livello internazionale.”

Beretta aggiunge: “Stiamo lavorando molto al progetto Hankook Truck Masters, che si sta

trasformando e che punta soprattutto sulla qualità. Più che molti punti vendita vogliamo avere un network qualificato.”

Il 2013 si prospetta dunque per Hankook Italia un anno di grande impegno nel settore autocarro e autobus e fra le leve commerciali più importanti ci saranno senz'altro le due novità della servizio assistenza e della garanzia carcassa. Sul fronte dei nuovi prodotti, la nuova linea, che è ancora nella fase di introduzione sul mercato, pare stia ricevendo una buona risposta da parte dei responsabili delle flotte, ma i manager Hankook ci anticipano che, nella seconda parte dell'anno, ci potrebbe essere qualche sorpresa. “Abbiamo posto le basi per avere dei buoni risultati. La risposta la avremo alla fine del primo semestre dell'anno, ma siamo molto fiduciosi”, conclude Palermo.

