



Quaranta nuove officine affiliate divenute partner della rete ABC, che da oggi conta 95 unità attive su tutto il territorio nazionale; cinquanta nuove unità pianificate per il 2015, undici sessioni di formazione con più di cento partecipanti coinvolti. Questi i numeri principali raggiunti da ATE – brand del Gruppo Continental – nel 2014. Un network rinnovato di officine specializzate in impianti frenanti, un progetto nato nel 2010 come ATE Freni Expert e ora rinominato in ATE Brake Center.

Uno degli obiettivi del progetto è poter offrire alle officine maggiore competenza: specializzarsi nella manutenzione dei sistemi frenanti permette di acquisire nuovi clienti, con affidabilità ed esperienza. Attualmente quasi il 30% degli interventi di manutenzione e riparazione eseguiti sui veicoli riguarda l'impianto frenante. Assistenza continuativa e consulenza mirata rappresentano, insieme alla qualità dei prodotti ATE, la chiave di volta del progetto ATE Brake Center.

## Come diventare un centro ABC

Tutte le officine possono diventare un centro ATE Brake Center, rivolgendosi direttamente ad ATE (informazioni su <a href="www.ate-freni.it">www.ate-freni.it</a>), al distributore di fiducia o al ricambista. Successivamente viene fissato un incontro per verificare la conformità dei requisiti necessari per aderire al network di officine certificate.

## Vantaggi

Il sistema di certificazione ABC di Continental offre alle officine tutto ciò di cui hanno bisogno per diventare specialisti nell'assistenza di impianti frenanti:

- know-how unico in materia di freni con ricambi originali di alta qualità a prezzi di mercato:
- utensili ed apparecchiature per eseguire a regola d'arte qualsiasi intervento;
- materiale pubblicitario e promozionale per presentare l'officina come punto freni esperto ed altamente specializzato;
- campagne pubblicitarie e visibilità sui media attraverso attività di comunicazione.

"Il trend di crescita del progetto ATE Brake Center e i risultati positivi conseguiti nel 2014, in termini di numeri e di consolidamento del marchio, confermano l'impegno dell'azienda nell'investire sulla formazione continua dei nostri partner – ha dichiarato Francesco Aresi, Head of Sales IAM di Continental Automotive Trading Italia. "Lo stesso impegno – prosegue



## ATE BrakeCenter (ABC): rinnovamento e trend in crescita per la rete di officine certificate ATE | 2

Aresi – continua anche nel 2015, dove il focus è sull'incremento della copertura a livello nazionale del progetto, con nuove affiliazioni in programma, soprattutto al Sud".