Si è svolta domenica 7 luglio a Santa Venerina, in provincia di Catania, la sesta edizione dell'incontro dei rivenditori appartenenti alla rete Gommista di Fiducia, ambizioso progetto che
fa capo a due aziende meridionali: la siciliana Palmeri Emilio Sas e il distributore beneventano DPM di Domenico Mercurio.

Ad aprire i lavori è stato il direttore commerciale di Palmeri, Alfio Pappalardo, che ha dato il benvenuto ai tanti partecipanti provenienti da tutte le province siciliane e calabresi e ha ringraziato i fornitori partner presenti alla giornata di lavori. Il direttore ha puntualizzato quanto l'azienda Palmeri creda fortemente in un rapporto con i produttori primari di pneumatici e quanta attenzione riponga nell'evoluzione di questo prodotto, il cui commercio resta il core business del Gruppo, come dimostrano i continui investimenti fatti negli ultimi anni per aumentare le superfici di stoccaggio. Da più di mezzo secolo, Palmeri Pneumatici è dedicata alla distribuzione delle gomme: *"Vogliamo difendere il nostro storico primato* – spiega **Alfio Pappalardo** – *e continuiamo, con passione e professionalità, a essere il punto di riferimento per il mercato siciliano e calabrese".*

Nuovi prodotti…

La novità di questa edizione del meeting di Gommista di Fiducia è stata la **presentazione di nuovi e interessanti prodotti e servizi** per ampliare l'offerta al pubblico, generare proficue opportunità di up-selling per le officine e portarvi un più alto grado di innovazione, a vantaggio, come sempre, della soddisfazione e della sicurezza dell'automobilista. *"Tutto ciò* – sottolinea Pappalardo – *grazie a partnership di grande valore con aziende italiane che rappresentano, ciascuna nel proprio ambito, delle vere e proprie eccellenze."*

La prima di queste partnership è quella con l'azienda **Fasano**, produttrice di utensileria per l'automotive, per la quale sono intervenuti il direttore vendite Italia Gennaro Balzano, il collaboratore da Carlo Dardo e l'agente per la Sicilia e la Calabria Vittorio Tripodi.

Altra importante collaborazione presentata è quella con **OMCN**, azienda anch'essa tutta italiana, leader nelle attrezzature da sollevamento. A rappresentarla, Fabio Guardo.

Svelata anche la partnership con **Dino Paoli**, leader nella produzione di avvitatori e fornitore ufficiale nel settore sportivo.

...e nuovi servizi

Nell'ambito dei servizi, inoltre, il meeting è stato l'occasione per sottolineare l'importanza di una collaborazione già attiva da tempo: quella con **GreenTire**, il consorzio che ha la mission di
massimizzare il recupero dei pneumatici fuori uso e limitare la frazione di pneumatici destinati all'incenerimento. Sabrina Loprete, portavoce del consorzio, ha illustrato agli addetti ai lavori le norme in vigore per la raccolta dei FU, spiegando quale ruolo hanno i consorzi in Italia.

In rappresentanza del **CNA nazionale per la categoria gommisti**, poi, è intervenuto Giuseppe Calì, soffermandosi sulle normative che regolano lo svolgimento dell'attività di gommista nel nostro Paese.

Infine, Alfio Pappalardo ha voluto ringraziare tutta la forza di vendita di Palmeri per aver saputo fortemente motivare i rivenditori ad aderire al network Gommista di Fiducia. La nutrita
presenza di aderenti in sala è stata la dimostrazione di questo successo. Un grazie particolare è stato espresso nei confronti di Antonio di Guardo, che all'interno dell'azienda Palmeri è responsabile proprio di queste nuove opportunità di business parallele e sinergiche alla distribuzione tradizionale, per aver ottenuto in pochissimo tempo risultati brillanti.

Agire localmente, pensare globalmente

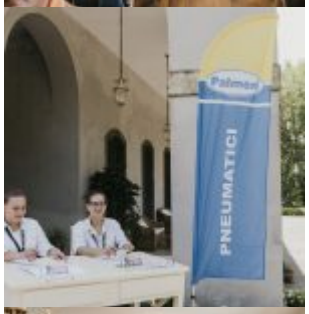
Agire localmente, pensare globalmente. Questo è il messaggio di fondo con cui Pappalardo ha concluso il suo intervento: *"Credo che sia necessario, in un mondo globalizzato, integrato e*
connesso, unire le forze per affrontare insieme le sfide del futuro con strumenti nuovi. Penso ad una rete di professionisti del territorio – e sul territorio – che sappiano rispondere alle richieste specifiche delle aree di cui sono responsabili con soluzioni sinergiche, pensate a un livello più alto, strategico e innovativo. Queste soluzioni si chiamano Gommista di Fiducia, un network che sarà un punto di forza determinante per i gommisti di un futuro sempre più vicino al presente."

Ha continuato l'intervento **Michele Guarino**, responsabile reti di Palmeri, che ha spiegato,

in modo semplice ed efficace, come Gommista di Fiducia sia uno strumento per dare reale visibilità agli aderenti. Il sito gommistadifiducia.it, infatti, è una vetrina online che consiglia all'utente il negozio a lui più vicino e gli permette di sentirsi al sicuro, perché sarà servito da un professionista competente e riconosciuto. Un vero e proprio sigillo di qualità, insomma, che rassicura l'utente già dal suo nome.

Ha concluso i lavori il capitano d'impresa **Giovanni Palmeri** che, dopo aver ringraziato tutti i presenti, ha fatto notare come il mercato sia fortemente cambiato e come, in questo nuovo panorama, il gommista debba necessariamente cambiare la propria visione del rapporto con l'automobilista. Secondo Palmeri, *"l'utente contemporaneo ha una crescente esigenza di velocizzare le operazioni di gestione del proprio veicolo e di ridurre il numero degli interlocutori. Ecco perché i servizi online integrati, come Gommista di Fiducia, sono strumenti essenziali per la sopravvivenza delle officine nell'epoca in cui si gestisce tutto tramite il proprio smartphone."*

"Inoltre – sottolinea Palmeri – *affiancare a un'alta specializzazione anche la versatilità di un centro multiservizi, può essere l'occasione per fidelizzare i propri clienti e diventare per essi un punto di riferimento, un interlocutore unico e, appunto, di fiducia".*


Palmer
PNEUMATICI