

CDG-ONE, azienda del Gruppo Magri-Yokohama deputata alla gestione delle reti retail, delle flotte NLT e master franchisee di Kwik Fit per l'Italia, ha intrapreso un lungo, importantissimo viaggio.

Il management del **Gruppo Magri-Yokohama** è infatti in tour per L'Italia, da sud a nord, da ovest a est, per presentare due fondamentali progetti per lo sviluppo delle reti e del business.



Alla soglia dei 25 centri **Kwik Fit** aderenti dopo

due anni dal lancio del progetto nel nostro Paese Roberto Tebaldini, Direttore Generale del Gruppo, Federico Tebaldini, Presidente di CDG-ONE, Alex Cavazzoli, Business Development Manager e Responsabile del progetto di partenariato CDG - Consulente di Guida, Mario Pontiggia, Operations Manager di Kwik Fit e Marco Princigalli, Direttore Commerciale del Gruppo Magri-Yokohama, sono quindi itineranti per raccontare la propria visione del mercato degli pneumatici e non solo per il presente e il futuro.

Dopo le tappe in Campania, Toscana, Piemonte e Veneto, lo scorso 19 settembre il meeting ha preso vita nella suggestiva cornice della cantina Berlucchi, in Franciacorta.

Giocando in casa il Gruppo Magri-Yokohama ha invitato una nutrita platea di professionisti ai quali sono stati presentati l'ambizioso progetto di franchising Kwik Fit e l'efficace proposta di partenariato CDG. Ogni partecipante è stato invitato a riflettere sui benefici e le opportunità che ognuno dei due schemi lavorativi propone e a valutare il migliore vestito che potrebbe calzare al proprio business.





"La gente non compra ciò che facciamo, ma COME lo facciamo. Fin dal 1971, anno d'inizio del suo successo, Kwik Fit ha stabilito nuovi standard di servizio e di qualità nel mercato dell'assistenza automotive. Qualità che vogliamo offrire attraverso i prodotti, la conoscenza tecnica e la formazione dei nostri Affiliati e dei loro team, incoraggiando ogni Centro Kwik Fit a un processo di miglioramento continuo.

Per riconquistare ogni volta la fiducia dei Consumatori dobbiamo far vivere al cliente un'esperienza senza pari. Per questo investiamo nell'allestimento e nell'immagine del punto vendita, oltre che nei nostri consulenti sul campo, gli Operation Manager che accompagnano gli Affiliati verso l'applicazione della Kwik Fit Way che descrive gli standard operativi di eccellenza della prima rete automotive indipendente d'Europa. Formazione, digitalizzazione e strumenti di marketing completano la nostra offerta." – afferma Mario Pontiggia.



"Il partenariato **CDG** raccoglie invece

caratteristiche differenti." – dichiara **Alex Cavazzoli** – "Sono molto fiero del progetto che mi è stato affidato; è la prima volta che all'interno del **Gruppo** viene incaricato un responsabile del progetto **CDG** presente nel quotidiano e in tutto il territorio nazionale.

Lo storico partenariato **CDG** è stato dunque rivisto e arricchito di nuovi contenuti: si tratta



di un progetto finalizzato a rendere solido e trasparente il rapporto tra il **Gruppo** e gli affiliati **CDG**, puntando alla crescita di una partnership nella direzione del potenziamento del business all'interno del punto vendita per i nostri migliori clienti. I contenuti del progetto sono molti e in continua evoluzione e i cambiamenti saranno condivisi con i gommisti stessi."

Al meeting in Franciacorta ha partecipato anche **Riccardo Magri**, **Amministratore Delegato** di **Yokohama Italia**, che ha potuto testimoniare l'impegno del **Gruppo** nella sviluppo di opportunità di business sempre più efficaci per chi entrerà in uno dei network.

Il road tour **Kwik Fit/CDG** non si ferma qui: le prossime date che vedranno coinvolto il management nell'incontro con i clienti strategici prevedono eventi ad hoc in Puglia, in Sicilia e in Sardegna.





















