



SUCCESSO A BAVENO

a cura della Redazione

Durante la Convention Ovam Group si è parlato del future le Gruppo, partendo dal progetto Dotcar fino alle strategie di crescita che coinvolgono i ricambisti partner

I momenti di aggregazione sono indispensabili in un mercato dinamico come l'aftermarket italiano. I tanti cambiamenti in atto, partendo dal ruolo sempre più importante del web, rendono fondamentali incontri dove presentare le strategie per il futuro. Lo sa molto bene Ovam, che con la convention di Baveno, ha riunito oltre 1.100 persone tra componentisti, distributori, ricambisti e officine. Tra i tanti interventi che si sono susseguiti sul palco, l'amministratore delegato di Ovam Italo Baruffaldi è entrato nel dettaglio di NSD, realtà distributiva che si pone come primo obiettivo creare una all'alleanza strategica tra distributori e ricambisti. Durante il suo intervento Fotios Katsardis, CEO e presidente di TEMOT International (di cui NSD fa parte), ha spiegato l'importanza di creare un ponte verso l'automobilista insieme all'installatore e NSD sta iniziando a farlo tramite Dotcar.it, come spiegato da Chiara Levati, coordinatrice del progetto. Lo scopo della piattaforma web Dotcar, è quello di rendere il mercato indipendente protagonista della vendita all'automobilista, offrendo

una gamma di servizi a 360 gradi: gestione dell'auto, confronto prezzi, prenotazione appuntamenti e acquisto online delle riparazioni. Ad oltre un anno dalla nascita, Dotcar ha costruito una fedele community che si fida di quello che legge nel sito e nel blog. Nel 2015 sono state raggiunte oltre 40.000 persone al giorno, con 30.000 visite al mese su Dotcarblog.it; sono stati raggiunti risultati importanti e NSD investirà ancora significativamente per aumentare le visite sul sito www.dotcar.it e convogliare gli automobilisti nelle officine aderenti. Con Dotcar.it non cambia il lavoro dell'auto-riparatore, ma il modo in cui viene offerto, riuscendo a raggiungere un gran numero di automobilisti. Naturalmente Dotcar coinvolge anche i ricambisti: per sapere cosa pensano del progetto e della convention, ne abbiamo intervistati alcuni dei presenti.



Chiara Levati



Da sinistra Tommy Evolini
ed Eleonora Simeone



Da sinistra Photios Katsardis
e Italo Baruffaldi

RICAMBISTI

DOMANDE:

- 1) Un commento sull'evento
- 2) Perché avete scelto Dotcar? Quali sono le caratteristiche che vi hanno fatto credere in questo progetto?
- 3) Quali obiettivi pensate di raggiungere con Dotcar?

CAR POINT

Risponde Lorenzo Prandini

- 1) Baveno è un importante momento di aggregazione tra le officine, i ricambisti e il distributore di riferimento Ovam. I clienti sono tendenzialmente uguali in tutte le aree. Quello che cambia è l'approccio al servizio di distribuzione e alla risoluzione dei conflitti locali.
- 2) Dotcar ha l'obiettivo di portare l'automobilista in officina e di creare valore per tutta la catena distributiva. Le caratteristiche che rendono vincente il progetto sono: la piattaforma nazionale, il confronto



to dei prezzi di ricambio tra OE e Aftermarket e uno svecchiamento dell'immagine delle officine.

- 3) Riuscire a creare un network trasversale ai progetti officina classici e alle tabelle delle case auto. Avere un gruppo di clienti con il bollino "Officina Evoluta" e incrementare i passaggi di utenti privati presso gli aderenti. Questo si traduce in un business sano, che non sventa la manodopera e la professionalità del meccanico.

CASA DELL'AUTO

Risponde Stefano Piacentini

- 1) È stata una convention con contenuti molto interessanti riguardanti il futuro del nostro settore, sia a breve che a lungo termine. Abbiamo visto i nostri clienti molto contenti di questo evento che, con oltre mille partecipanti, non era per nulla facile da preparare e gestire.
- 2) Abbiamo aderito perché il target di clienti finali ci interessa molto: 18-35enni che acquistano moltissimo online e che sono comunque fuori dal nostro giro. Vorremmo poter diventare anche loro fornitori coinvolgendo i nostri migliori clienti. Dotcar ci dà tutto questo: noi forniamo loro i ricambi che sono montati dai nostri clienti, una grande opportunità visto che gli acquisti online sono il futuro di tutti.



- 3) Siamo solo all'inizio di questa nuova strada, ma noi vogliamo esserci da subito. L'idea è fare esperienza in un settore per noi nuovo, per poi di essere pronti quando la domanda sarà numericamente interessante; l'obiettivo è aumentare il nostro giro d'affari.

CEF CONSORZIO ELETTRAUTO FIORENTINI SCARL

Risponde Guido Aldinucci

- 1) Ho assistito a un evento molto importante per tutto il comparto aftermarket Italiano. Abbiamo capito come in Europa ci sono dei grandi gruppi che prima o poi considereranno il nostro mercato allettante. Avere come partner Ovam diventa quindi strategico per tutti i ricambisti.
- 2) Il progetto Dotcar lo considero importante perché è la prima volta che un attore dell'aftermarket si rivolge direttamente all'utente finale. Oggi una parte degli automobilisti si rivolge sempre più spesso al web per l'acquisto, o anche solo per verificare i prezzi dei ricambi.
- 3) Il nostro magazzino ricambi ha aderito con entusiasmo al progetto, anche se ora non abbiamo dati certi su i volumi di traffico che potremo generare verso le nostre officine; per il momento è importante esserci.



DANCAR

Risponde Walter Gardenghi

- 1) Un evento unico nel suo genere, complimenti agli organizzatori che hanno saputo, all'interno di una piacevolissima giornata, comunicare una visione strategica per i prossimi anni e contenuti innovativi.
- 2) Nel prossimo futuro Internet renderà l'informazione accessibile a tut-



ti; è inutile e controproducente contrastare questo cambiamento che inevitabilmente avverrà. Il popolo internauta è in costante aumento e si stanno creando nicchie di interesse anche nel nostro settore. Questa è un'opportunità per tutti. La diffusione delle informazioni farà sì che risulterà vincente chi si specializzerà e saprà farsi pagare per questa specializzazione. In questo scenario gli autoriparatori sono avvantaggiati, in quanto unici a saper effettuare interventi su vettura.

3) Il nostro obiettivo è quello di canalizzare questa nicchia di mercato nelle officine partner, interessate a sviluppare questo business con noi.

FABRETTI

Risponde Giulio Fabretti

1) Molto interessanti gli interventi, con le anticipazioni sulle strategie future di Ovam. Trovo importante che un soggetto della filiera che non ha un contatto diretto con le officine colloqui con loro. Alcuni messaggi hanno un valore diverso se vengono trasmessi da noi ricambisti.

2) È un'ottima opportunità dare la possibilità ad ogni Network Officina di aderire. Il rispetto degli attori di tutta la filiera e le condizioni di acquisto dell'automobilista vantaggiose, permettono all'officina di avvicinarsi al mercato online con un format facile. Per far nascere la richiesta da parte dell'automobilista bisognerà proporre un'importante campagna di informazione.



3) Il principale obiettivo è quello di avvicinare le officine al mercato sul web ed iniziarle all'uso di strumenti innovativi. Apprezzo molto gli sforzi che aziende come Ovam fanno per diffondere novità in un mercato da questo punto di vista "ingessato", quindi l'"inserimento" di un soggetto diverso nell'educazione delle officine è da considerarsi sicuramente positivo.

NEGRI AUTORICAMBI

Risponde Matteo Negri

1) La convention di Baveno 2015 è stata particolarmente ricca e interessante perché ha coinvolto tipologie di network differenti che convivono in Ovam. Gli spunti offerti hanno fotografato il momento economico che sta vivendo l'aftermarket.

2) Dotcar si presenta come un progetto curato nei minimi dettagli. Il sistema ha il suo punto di forza proprio nella canalizzazione del ricambio all'officina, a differenza di altri web competitors che si limitano a vendere esclusivamente il pezzo all'automobilista.

3) Credo sia presto per prevedere quali obiettivi si potranno raggiungere perché il fenomeno Internet è in continuo divenire e sempre più aziende scenderanno a competere su prodotti simili tuttavia la bontà del progetto è fuori discussione e i frutti non tarderanno ad arrivare.



VI.DO.R

Risponde Walter Dogliani

1) L'evento, come sempre e nonostante l'elevato numero di partecipanti, è stato organizzato in modo ottimale; sia per quanto riguarda la location, per la presentazione dei prodotti delle ditte aderenti e per gli argomenti trattati durante.

2) Ho scelto Dotcar perché è un progetto in cui credo. Ritengo sia stato molto ben strutturato al fine di informare, in tempo reale, l'automobilista sulla manutenzione dell'auto.

3) Il mio obiettivo è di riuscire a coinvolgere il maggior numero di officine, per far sì che il progetto abbia un buon risultato.

