

BENVENUTI
alla prima
manifestazione

EXPOVAM
2016
GROUP

EXPOVAM:

2ª PARTE

BUONA LA PRIMA!

A Cernobbio (Como) Ovam ha organizzato la sua prima fiera che ha visto la partecipazione di 1300 persone tra officine e ricambisti. In queste pagine e nei prossimi numeri i commenti di alcuni operatori presenti al meeting

a cura della Redazione

Sul numero scorso abbiamo raccontato i temi trattati durante la convention dello scorso 18 giugno organizzata da OVAM presso Villa Erba a Cernobbio (Como). Un evento chiamato “Expovam” che ha permesso agli operatori dell’aftermarket legati all’azienda milanese di incontrarsi. In realtà, durante il meeting, è stata fatta una riflessione sulla situazione dell’aftermarket italiano ed europeo e si è parlato anche di futuro, di dotcar.it e di “Cash back Dotcar”. I numerosi partecipanti hanno potuto assistere agli interventi di Fotios Katsardis – presidente di Temot International – e Italo Baruffaldi con la sua squadra, i quali hanno parlato di come stanno agendo i grandi gruppi europei, delle nuove azioni e tecnologie messe in campo per fidelizzare l’automobilista, nonché di quello che il Gruppo Ovam sta facendo per affrontare le sfide di un futuro sempre più competitivo. Per riprendere l’evento ricordiamo che Eleonora Simeone ha presentato la proposta Ovam per le officine in termini di servizi e business, come, per esempio, il voucher che riceve l’officina acquistando attrezzatura e che le consente di pagare i ricambi dal proprio ricambista e la partnership con Pirelli che mette a disposizione della rete premi e buoni promoshopping, oltre ad un



esclusivo corso sui pneumatici per la prima volta proposto da Pirelli in collaborazione con un distributore per il mercato aftermarket. Nell’intervento di Chiara Levati si è parlato, invece, di proposte per l’automobilista con Dotcar.it e Dotcash. La relatrice ha spiegato che Dotcar (www.dotcar.it) è un sito che permette all’automobilista di conoscere i prezzi di tutti i ricambi per la sua automobile, di trovare la sua officina Dotcar di fiducia e di gestire la sua auto direttamente on-line. Nell’area riservata alle officine di Dotcar, inoltre, esso si trasforma anche in uno strumento gratuito che aiuta gli autoriparatori a gestire i clienti fornendo tutte le informazioni necessarie su automobili e automobilisti registrati. Dotcash, invece, è la prima promozione di

retta agli automobilisti che vanno nelle officine Dotcar per premiare chi ha già scelto Dotcar, e incentivare chi non ha ancora aderito al progetto. Dotcash permette agli automobilisti di avere uno sconto immediato del 15% su tutti i ricambi in promozione: le officine che applicheranno lo sconto ai clienti verranno rimborsate direttamente da NSD al termine dell'iniziativa. Sentiamo ora l'opinione di alcuni partecipanti su Expovam:

RICAMBISTA

MOSSOLANI | STEFANO NOCENTI



Stefano Nocenti

Un evento nel suo complesso innovativo, dove si è dato più spazio ai costruttori, favorendo il confronto con l'officina che ha potuto apprezzare pregi ed innovazioni nel mondo aftermarket, seguito da un incontro diretto sui problemi e le possibili soluzioni per un mercato che sta evolvendosi molto velocemente. Dot racchiude un insieme di esperienze ed analisi dove, oltre a curare la professionalità delle nostre officine, si è arrivati a comunicare con l'automobilista proponendo un canale alternativo all'OE, ma mantenendo prestazione e qualità,

con un risparmio sull'intervento, ma sempre con la prerogativa di lasciare intatta la filiera distributiva. Essendo uno dei primi ricambisti POINT SERVICE, in Dot vedo una completezza dei progetti iniziali che si va a sposare con il mercato odierno, con una sempre maggiore attenzione alla formazione professionale dei suoi attori; per il futuro, l'unica aspettativa è di riuscire a valorizzare il concetto di unione della filiera: dal costruttore, al distributore, al ricambista e all'officina, per un'offerta finale all'automobilista che sia di ottima qualità. Ovam è stato il nostro primo fornitore nel lontano '85, una partnership di crescita professionale, di confronto sull'evoluzione del nostro mercato ed un'analisi delle possibili soluzioni; di certo un collega di questa filiera ora e nel futuro.

OFFICINA

AUTOFFICINA SILVA ZEFIRO | ALBERTO SILVA

Cosa pensate dei contenuti promossi durante l'evento?

I contenuti della convention sono stati molto interessanti, in particolare la parte in cui si è parlato della connettività tra veicolo e veicolo e tra veicolo e officina. Crediamo molto nella fidelizzazione del cliente ed un dispositivo che ci permette di rimanere in contatto con lui e soprattutto di tener monitorata l'efficienza della sua autovettura pensiamo sia un valido aiuto.

Siete soddisfatti di ciò che viene fatto sia a livello officina sia a livello automobilista?

Ho gradito molto lo sforzo sulla formazione coinvolgendo Pirelli. Noi trattiamo pneumatici a 360 gradi quindi sarà molto utile restare aggiornati tecnicamente per fornire un servizio sempre al top. Inoltre, ci ha colpito molto il progetto dell'auto online con freekar, soprattutto per la mole di

vantaggi a costo zero; l'auto di cortesia è indispensabile per noi e questo ci permette di fidelizzare ulteriormente i nostri clienti con in più la possibilità di acquisirne di nuovi con il noleggio auto.

I motivi per cui avete scelto di aderire a questo progetto?

Internet la farà sempre di più da padrone e sarà sempre più la nostra concorrenza. Abbiamo deciso di aderire al progetto Dotcar proprio per combatterlo in casa, offrendo professionalità e garantendo alta qualità dei ricambi installati.

Quali sono le aspettative per il futuro?

Siamo molto ottimisti per il futuro, abbiamo in progetto di incrementare ulteriormente l'assistenza sui cambi automatici che già da anni seguiamo ed inoltre ci siamo attrezzati con un banco Bosch EPS118 per la diagnosi degli iniettori common rail.

Come potreste definire il vostro rapporto con Ovam?

Tra difficoltà e continui ed ingenti investimenti in attrezzature e formazione, la fortuna di avere a fianco una realtà come Ovam, Service e i suoi partner, la considero un ottimo supporto per affrontare al meglio le difficoltà e le problematiche di oggi e di domani.



Alberto Silva

OFFICINA

OFFICINA BASE | CLAUDIO GONELLA

Un evento molto ben organizzato, avente come cornice una splendida location. Molto bella l'idea dell'allestimento di uno stand che ha permesso il contatto diretto con aziende produttrici e ha dato la possibilità di vedere tutte le novità sui prodotti e chiedere chiarimenti e descrizioni tecnico-pratiche. Da non sottovalutare la presenza di più marchi concorrenti che davano l'impressione di un'unità costruttiva per il settore. Molto interessanti i contenuti e molto chiara l'esposizione circa l'immediato futuro che si cerca di prevedere per capire come evolverà il settore auto. Tutto



Claudio Gonella

questo, infatti, è utile a programmare un cambiamento e adeguamento per restare aggiornati e competitivi e offrire servizi sempre all'altezza dei bisogni e delle richieste della clientela. Sicuramente Ovam, cercando di anticipare i tempi, offre tutte queste possibilità grazie alla coesione del settore tra autoriparatori e distribuzione con un'unione che dà forza a tutti e che porterà sicuramente ad importanti traguardi. Colgo l'occasione per ringraziare Ovam per tutto questo.

OFFICINA

BYLO RACING AUTOCREW | GIUSEPPE BILOTTA

Il mercato sta cambiando troppo velocemente. Noi operatori dobbiamo conoscere al meglio questi cambiamenti e, quindi, qualsiasi momento di incontro con colleghi e fornitori è utile. Prima del meeting abbiamo anche incontrato alcuni dei responsabili delle aziende produttrici di ricambi e attrezzature. L'evento organizzato dal Gruppo Ovam è stato interessante ed è stata una piacevole giornata. Buona anche l'organizzazione.



Giuseppe Bilotta