

Ovam cambia il web con dotcar.it



ITALO BARUFFALDI, AD OVAM GROUP.

76
NM

NEL CORSO DI UN INCONTRO TENUTOSI A NOVEMBRE CON LE OFFICINE BOSCH CAR SERVICE E I RICAMBIISTI PARTNER BOSCH (CIRCA 200 PARTECIPANTI), OVAM HA PRESENTATO UN NUOVO PROGETTO: LA PIATTAFORMA DOTCAR.IT, UN SITO B2C DOVE GLI AUTOMOBILISTI POTRANNO RICHIEDERE PREVENTIVI E PRENOTARE GLI INTERVENTI DI RIPARAZIONE PRESSO LE OFFICINE ADERENTI.

STEFANIA ANTONELLI

Erano più di 200 le persone (tra officine Bosch Car Service e ricambisti Partner Bosch) presenti al meeting tenutosi sabato 9 novembre nell'elegante cornice del Grand Hotel Villa Torretta, alle porte di Milano.

Nel corso dell'incontro, dove si è fatto il punto sulla soddisfazione e sulle esigenze degli autoriparatori tramite i risultati di un sondaggio interno, è stato presentato un nuovo progetto Ovam: una piattaforma dedicata al consumatore finale per attirare nelle officine quella fetta di mercato (per ora una nicchia,

ma destinata ad aumentare in modo significativo) che solitamente cerca sul web i ricambi per gli interventi sulla propria vettura.

PUNTO DI PARTENZA: IL MERCATO ATTUALE

Da dove nasce il progetto? Italo Baruffaldi, AD Ovam Group, ha iniziato il suo intervento con una panoramica sui dati di mercato.

Il crollo delle immatricolazioni fa sentire le sue conseguenze soprattutto nella riduzione di ingressi nelle officine autorizza-

te per interventi di tagliando e manutenzione. Il parco auto con anzianità dai 5 ai 9 anni è sostanzialmente stabile, mentre è in aumento il numero di vetture con più di 10 anni: se nel 2009 rappresentavano circa il 28% del circolante, oggi superano il 35%. Si tratta di auto che necessitano più frequentemente di riparazioni e i cui proprietari, quando si recano in officina, scelgono la rete indipendente.

Una buona notizia. Ci sono però altri due fattori da considerare: il primo è che la diminuzione di accessi nelle officine autorizzate e la chiusura di alcune concessionarie fanno sì che rimangano nel mercato solo le più strutturate, che si fanno sempre più agguerrite. Il secondo è che i proprietari delle auto più datate sono – più degli altri – alla ricerca del prezzo minore.

Questo comporta una maggiore richiesta di preventivi, un aumento di ricerca di soluzioni via web, l'acquisto di ricambi separato dalla manodopera e la disponibilità ad allontanarsi dal riparatore di fiducia.

I VANTAGGI per TUTTI dotcar

PRESIDIARE UN MERCATO CHE RISCHIAMO DI PERDERE


CON UNO STRUMENTO INNOVATIVO E QUALITATIVO



DOTCAR È UNO STRUMENTO CHE CONSENTE DI RINFORZARE LA CANALIZZAZIONE SULLE RETI DI OFFICINE GESTITE, VALORIZZANDO LE MIGLIORI PROPOSTE.

I nostri fattori di successo dotcar

- Ricambi di qualità equivalente all'originale
- Le migliori officine della zona
- Un ottimo rapporto qualità/prezzo
- La garanzia di rete
- Utilizzo di un'ottima logistica già esistente
 - resi gratuiti in caso di errore codice
 - consegna gratuita in Officina



I PUNTI DI FORZA DEL PROGETTO E DELLA PIATTAFORMA SONO MOLTEPLICI.



I SEMPLICI STEP DI WWW.DOTCAR.IT CHE PORTERANNO DALL'AUTOMOBILISTA ALL'OFFICINA.

Fenomeni in crescita, che per ora riguardano gli utenti più giovani; gli stessi utenti che tra cinque anni rappresenteranno la fetta più importante dei clienti di un'officina.

Parlando di disponibilità dell'automobilista a spostarsi dal meccanico di fiducia, Italo Baruffaldi ha fatto notare che se questo da un lato può comportare la perdita di un cliente, dall'altro può comportarne l'acquisto. Tutto sta nel saperlo attirare.

VANTAGGI E SVANTAGGI DEL WEB

Sul web l'automobilista trova sì dei ricambi a prezzi scontati, ma a quale prezzo? Prima di tutto c'è il rischio di sbagliare l'individuazione del ricambio, poi bisogna considerare le spese di spedizione, i tempi di consegna, l'ingombro del ricambio a casa, l'individuazione dell'autoriparatore che esegua l'intervento e – ultima, ma non certo per importanza – la mancanza di garanzia sul ricambio. Nonostante questo, la ricerca di ricambi online è destinata a crescere.

LA RISPOSTA DI OVAM

Per dare una risposta a questi automobilisti e dare loro un'alternativa per le riparazioni costose, Ovam ha creato il portale www.dotcar.it, basato su dati forniti da Kromeda Analysis, con la forte consapevolezza di non volerlo fare vendendo solo ricambi online, ma offrendo anche un servizio, senza tagliare fuori nessuno degli attori della filiera. Un mezzo per rinforzare la canalizzazione sulle reti di officine gestite, valorizzando le migliori proposte. L'offerta si basa su diversi fattori di successo: ricambi di qualità equivalente all'OE, officine qualificate, ottimo rapporto qualità/prezzo, garanzia di rete, utilizzo di una logistica già esistente (che consente resi gratuiti in caso di errore codice e la consegna gratuita in officina), libretto auto virtuale.

Le tappe per l'automobilista saranno registrazione con targa e email, identificazione vettura e intervento, preventivazione costo (costo che sarà il risultato dei ricambi scontati - in media del 30-40% - e della ma-

nodopera a prezzo remunerativo - 42 euro all'ora + IVA), selezione officina, completamento della registrazione, preaddebito con paypal, intervento in officina, sottoscrizione del modulo di chiusura intervento e infine fatturazione da parte di dotcar.

Tra i vantaggi per l'officina: nuovo fatturato, un maggiore valore della manodopera e un bonus sui ricambi utilizzati (dal 5% al 10%).

I VARI STEP DEL PROGETTO

La realizzazione del portale e del database è stata completata. La piattaforma verrà messa online per un periodo di rodaggio di circa 3 mesi con l'indicazione solo di servizi "libretto virtuale" e consultazione prezzi di listino originale.

A giugno è prevista la condivisione con un numero limitato di officine qualificate interessate all'avviamento del progetto.

Naturalmente è prevista una campagna di comunicazione che privilegerà il direct marketing e il web. ■