

Se davvero stiamo passando dall'era dei prodotti all'era dei servizi, diventa sempre più importante, anche per il gommista, far comprendere ai clienti la necessità e il valore delle operazioni di assistenza e manutenzione. Questo è l'obiettivo che si è posta Hunter nel progettare non ciascuna delle sue attrezzature, bensì l'insieme di esse. HunterNet è infatti un nuovo concetto di officina, che permette di raccogliere via web i dati e le informazioni di tutte le operazioni effettuate dalle varie macchine e presentarle al cliente nel modo più efficace e comprensibile.



Giancarlo Bianco, responsabile formazione e assistenza clienti di Commerciale LMV, distributore esclusivo Hunter

“Hunter offre al gommista un miglioramento complessivo dei servizi, da un lato incrementandoli e dall’altro gestendoli in rete e non dalle singole postazioni”, spiega **Giancarlo Bianco, responsabile formazione e assistenza clienti della padovana Commerciale LMV**, che l’anno scorso ha acquisito la distribuzione di Hunter in esclusiva in tutta Italia.

Lo show room di LMV a Due Carrare (PD) è proprio una rappresentazione dell’officina Hunter ideale. L’allineamento ruote, ad esempio, è integrato con la lettura del battistrada e il tutto viene gestito non solo dalla postazione di lavoro, bensì da una sorta di cloud o piattaforma web, grazie alla quale tutti i dati non sono più memorizzati in un hard disk singolo e locale, ma in rete. In questo modo è possibile dialogare in maniera efficace con il cliente e soprattutto migliorare le prestazioni e pertanto anche la redditività dell’officina.



Giuseppe Davin, titolare di Davin Gomme di Rovigo (a destra): "Sono cliente di LMV da moltissimo tempo per il materiale di consumo e mi trovo molto bene. La proposta Hunter è molto interessante, la sto valutando"

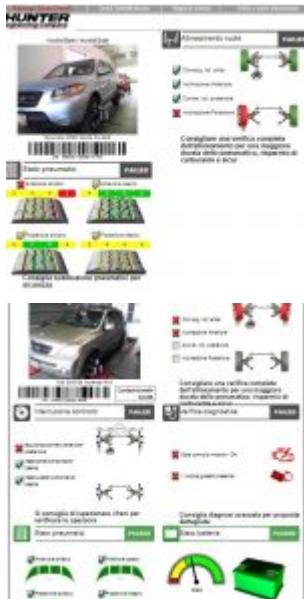
Una volta entrata l'auto in officina, il **Quick ID** consente di identificare rapidamente i caratteri e i numeri della targa, anche se in movimento. **Quick Tread** misura invece la profondità del battistrada, calcolandola per ogni scanalatura e visualizzando in 3D il pneumatico e gli esiti della misurazione, misurazione, il tutto solo passando sopra delle camere in HD senza mai fermare il veicolo. Si passa poi al **Quick Check**, un'ispezione automatica che dura meno di due minuti e che verifica gli angoli di usura delle gomme. Il risultato di tutte queste operazioni viene registrato e archiviato, prima e dopo l'allineamento anche i dati della **Road Force Elite** vengono inviati ad Hunter Net.





In pratica, l'attività dell'operatore si riduce notevolmente e tutto il personale ha accesso ad una vasta raccolta di informazioni relative al singolo veicolo, che può utilizzare, insieme a video, immagini e animazioni di facile comprensione, per aiutare i clienti a prendere decisioni corrette e informate sulla manutenzione necessaria per il loro veicolo. Insomma, con un solo passaggio, è possibile creare lavoro e rendere il cliente consapevole e motivato.





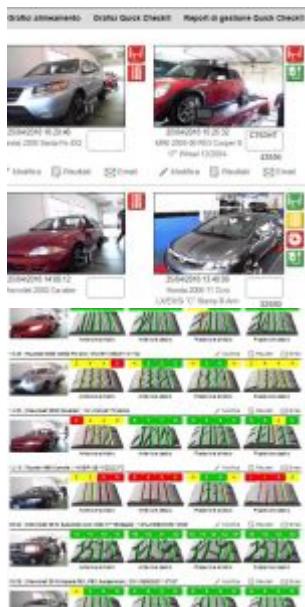
Passando poi alle operazioni, Hunter offre lo smontagomme completamente automatizzato **Revolution**, che riduce moltissimo l'impegno dell'operatore che, mentre la macchina lavora, può passare alla bilanciatrice. *“Grazie allo smontagomme Revolution e alla bilanciatrice Road Force, i tempi si riducono anche del 25% rispetto al lavoro con le attrezzature tradizionali ed è possibile tenere sotto controllo tutte le funzionalità e procedure, compresi i problemi di vibrazione e tiraggio”*, spiega Bianco.



“HunterNet rende molto più facile vendere i servizi aggiuntivi per il gommista, in quanto i controlli sono più veloci e centralizzati”, continua Bianco. *“Il concetto di Hunter consiste nel trasformare l'officina tradizionale, passando da un'impostazione classica - ottimo allineatore, ottima bilanciatrice, ottimo sistema di scansione, ecc. - ad un pacchetto di servizi e funzioni modulare e versatile. In pratica si tratta di un sistema vero e proprio, non più localizzato, ma complesso e condiviso”*.

Con HunterNet le postazioni non sono quindi più fisse; tutte le macchine possono dialogare

e i dati vengono memorizzati in rete e visionati dal cliente, anche tramite mail o browser, senza bisogno di avere o scaricare dei programmi ad hoc.



“E’ un nuovo modo di lavorare, - continua Bianco - che consente di incrementare l’attività, investendo sui servizi. HunterNet è un’opportunità preziosa, soprattutto in questo periodo, in cui su alcuni settori i margini vanno assottigliandosi significativamente. Il sistema consente inoltre al gestore dell’officina di rilevare e analizzare delle statistiche, in base alle quali decidere un possibile incremento di nuovi servizi”.

L’obiettivo è dunque lo stesso, per LMV e Hunter: offrire ai clienti la possibilità di fare un salto di qualità nel modo di lavorare, aderendo ad un concetto innovativo e moderno di officina.



A tale proposito, per far toccare con mano queste novità così importanti e significative, l'azienda padovana ha lanciato l'iniziativa **“LMV Italian Tour 2018”**, che prevede una serie di tappe sparse per l'Italia, in cui verrà replicato l'evento Porte Aperte che viene abitualmente proposto in sede. In queste occasioni l'azienda porterà le proprie attrezzature perfettamente funzionanti, in modo da simulare tutti i processi lavorativi.

La prima tappa si svolgerà a **Metaponto presso l' Hotel Platinum il 19-20 maggio**.





© riproduzione riservata
pubblicato il 7 / 05 / 2018