

Marco Mura inizia molto presto a fare il gommista. La professione lo porta a crescere, e dal 2004 si mette in proprio. Oggi insieme alla sorella Valentina e ad altri 4 collaboratori gestisce Tyre's Center ([qui il link](#)), una vera e propria boutique di circa 1.300 metri quadrati in via Gianquinto de Gioannis 13, nel cuore di Cagliari.

L'officina esegue lavorazioni principalmente su vettura, moto e scooter con interventi di meccanica leggera.

Qual è stato l'impatto della pandemia?

Per un periodo i clienti sono stati costretti a rinviare gli interventi programmati, ma adesso stiamo andando rapidamente verso la normalità. Abbiamo introdotto misure a garanzia della salute e contro la diffusione del virus, anche se in questo territorio, per fortuna, l'impatto della pandemia è stato relativo. Il lavoro adesso è ripartito, con la sostituzione dell'invernale con l'estivo. Siamo soddisfatti, abbiamo richieste e le cose in questo momento vanno piuttosto bene, anche se la scaramanzia mi fa essere sempre molto prudente.

Com'è, in generale, il rapporto con BestDrive?

Per me, continua Marco Mura, trovare una partnership era necessario. Io credo moltissimo nella relazione tra le persone e il supporto è di grande qualità e la vicinanza si percepisce. Con BestDrive abbiamo la possibilità di essere seguiti da consulenti professionisti che ci supportano per attività di gestione del punto vendita ed attività di marketing locale. Nel primo caso abbiamo migliorato la nostra operatività attraverso l'utilizzo del gestionale che ci consente di garantire ai nostri clienti un alto standard qualitativo. Nel secondo caso abbiamo la possibilità di farci conoscere ed apprezzare in maniera più strutturata sul territorio, non ultima una campagna pubblicitaria sul Corriere dello Sport per il centenario del Cagliari Calcio che ci è piaciuta molto. Devo dire che poi Continental è un grande gruppo ed essere legati, farne in qualche modo parte, è per me motivo di soddisfazione e può essere molto importante per il nostro mestiere.

Quale è la percezione del prodotto Continental?

Il prodotto Continental è conosciuto e non ha bisogno di molte presentazioni io lo raccomando a tutti quei clienti che possiedono vetture un po' più importanti per le quali è necessario un prodotto di qualità tecnologicamente all'avanguardia. Lo faccio in assoluta tranquillità e, contrariamente a quello che ogni tanto succede con altri prodotti, in particolare ultimamente, non ho mai avuto problemi di soddisfazione del cliente.

La clientela si fida dei nostri consigli: è un riconoscimento importante che mi rende orgoglioso e che dimostra che la professionalità e la serietà sono l'elemento che sta alla base di un rapporto sano con i clienti.

Questa percezione vale anche per il prodotto moto?

Il motociclista è un po' diverso, parlo del mio territorio e della mia realtà. Di solito si fissa con un prodotto e gli attribuisce una grande importanza nel comportamento della moto. Le buone performance della moto sono spesso attribuite allo pneumatico. Ecco quindi che in questo "mestiere" c'è da fare un buon lavoro, specie adesso che inizia l'estate, per presentare la linea di prodotti, che sono ad esempio conosciuti bene per i possessori di enduro BMW, per i quali la richiesta è spontanea, meno per altri tipi di moto. Spiegare le caratteristiche, ad esempio dei nuovi prodotti da strada introdotti recentemente può dare un contributo di conoscenza anche a questo tipo di cliente che è più ricettivo dell'automobilista per i temi tecnici. Il motociclista va convinto.

Come vede il centro multiservizi? Il gommista può espandere il suo business?

Certamente, il concetto di centro multiservizio è molto importante. Oggi più di prima il consumatore è esigente, io in primis lo sono con me stesso e con i miei collaboratori. La professionalità e la qualità del servizio che ci viene riconosciuta, riusciamo a garantirle proprio perché da sempre abbiamo il desiderio di acquisire nuove competenze e di metterci in gioco ogni giorno. Ci mettiamo tanta passione in quello che facciamo e lo dimostriamo a partire da un'accettazione sempre con il sorriso e la massima disponibilità nel soddisfare qualsiasi esigenza dei nostri utenti che rimangono al centro di tutto.

Del resto il nostro motto è: "Chi ci sceglie non cambia"

© riproduzione riservata pubblicato il 22 / 06 / 2020