

Vergari Pneumatici nasce 46 anni fa, da un'idea di Franco Vergari, che poi ha ceduto il timone ai suoi due figli Roberto e Stefano. Oggi rappresenta un punto di riferimento nella zona sud di Roma. Roberto e Stefano Vergari gestiscono l'azienda in via Ardeatina, con un team di 16 collaboratori che si occupano di compiti ben definiti relativamente al settore pneumatici due e quattro ruote ed al settore della meccatronica.

Com'è il vostro rapporto col cliente?



Nell'arco degli anni abbiamo saputo indirizzare i nostri clienti verso le scelte migliori, e questo ha fatto sì che si instaurasse un rapporto di stima e fiducia reciproca. È solo una questione di tempo: anche i clienti nuovi, dopo un po', diventano fidelizzati. Questo perché non vendiamo gomme e basta, ma offriamo un prodotto specifico per l'utilizzo del cliente che risponde alle necessità. La nostra filosofia mette il cliente al centro. BestDrive, infatti, ci aiuta a sviluppare contenuti, strumenti e nuovi servizi per agevolarci nel processo di

fidelizzazione e nella soddisfazione del cliente finale.

Parlaci del prodotto Continental e di come l'azienda aiuta la vostra realtà

Continental è un prodotto eccezionale che fa tanto primo equipaggiamento. E visto che l'azienda produce e investe tanto in componenti elettroniche per auto, nessuno meglio di Continental può affiancare le officine e supportarle sulla parte meccanica ed elettronica. Questo è il futuro, e noi ci siamo dentro.



Con l'aumento di immatricolazioni di veicoli elettrici ed ibridi, si va verso un cambiamento importante del parco circolante. Per questo motivo, il tema della formazione e dell'aggiornamento professionale per noi diventa fondamentale. L'affiliazione alla rete BestDrive è stata la scelta migliore che avessimo potuto fare: oggi il gommista non può essere più solo un "montatore di pneumatici", ma deve essere un tecnico capace di offrire un servizio quanto più completo possibile e allo stesso tempo un imprenditore al passo coi tempi.

Come vedi il futuro della tua azienda e del mercato in cui lavori?

È difficile prevedere cosa accadrà nel mercato, vista la situazione in continua trasformazione, imprevedibile. Noi puntiamo a completare l'offerta e ampliare i servizi: al momento ci occupiamo di pneumatici, meccanica, mecatronica e di carrozzeria. Il passo successivo è inserire la parte di noleggio, che abbiamo notato rientrare sempre più nella visione dell'utente privato.

Inoltre, è indispensabile che il cliente finale percepisca a monte che siamo un rivenditore organizzato. I consulenti BestDrive, infatti, ci aiutano proprio in questo, attraverso la

definizione di processi volti al raggiungimento di obiettivi specifici nonché aumentando la nostra visibilità con attività di marketing mirate. Inoltre, ci confrontiamo costantemente per capire dove possiamo migliorare come: allestimento punto vendita, sala d'attesa oltre a tutto l'aspetto digital che occupa ormai uno spazio importante

Il nostro settore è in continua e rapida evoluzione, e anche gli pneumatici stanno cambiando in maniera costante e veloce. Il gommista, ma anche l'officina, fatica a stare al passo coi tempi. Tuttavia, è indispensabile una partnership con una multinazionale che sappia guardare avanti e portare innovazione. "La nostra scelta è Continental" allo stesso modo, anche il nostro ruolo di esperti e consulenti per veicoli complessi e articolati, diventa sempre più importante.

© riproduzione riservata pubblicato il 4 / 03 / 2021