18 dipendenti e 13 ponti su 6.000 mq. Savoia Pneumatici di Sant'Ambrogio in Valpolicella, in provincia di Verona, ha deciso di sposare l'insegna **Driver** diventando un centro di eccellenza per i consumatori e i professionisti di tutti i segmenti. L'officina – se così la possiamo chiamare – è un biglietto da visita straordinario, con le travi a vista, i macchinari all'avanguardia, ordine, pulizia e personale qualificato, sempre attento alle esigenze del cliente.

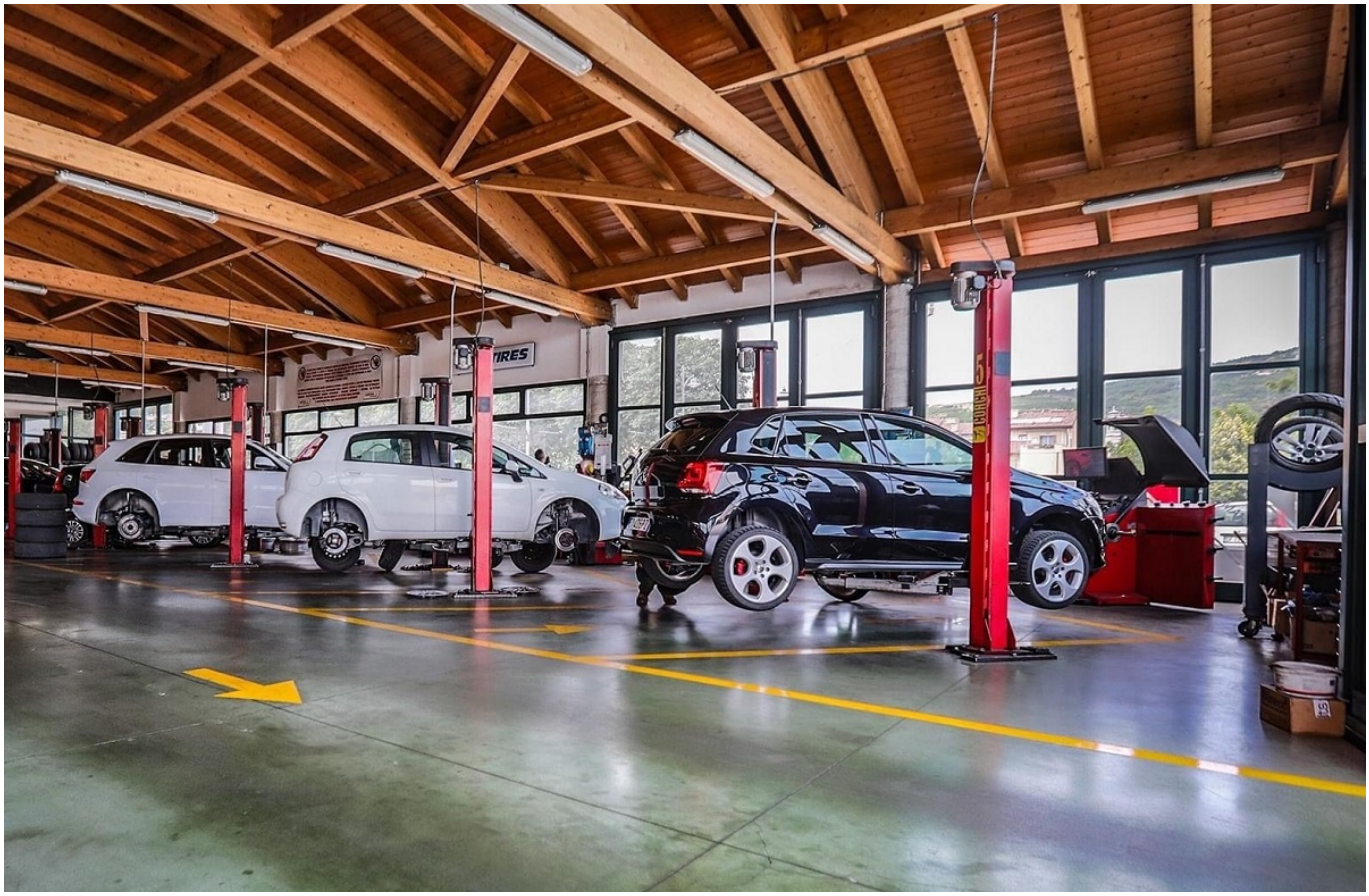
Abbiamo incontrato **Riccardo Savoia**, figlio e nipote dei fratelli fondatori dell'impresa, che ha voluto segnare il passaggio generazionale cambiando strategia e affidandosi al network Driver di Pirelli. Riccardo è anche uno dei 40 professionisti che negli ultimi 5 anni hanno frequentato il Master che Pirelli Driver organizza ogni anno con Il Sole 24 Ore.

Chi è Savoia Pneumatici?

Mio padre e mio zio, che avevano un'azienda di autotrasporti, hanno deciso cinquant'anni fa di aprire il reparto gomme e poi di fondare l'azienda Savoia Pneumatici, che inizialmente era una piccola realtà nel centro del paese e che nel 2001 si è trasferita nel nuovo capannone, che negli anni ha continuato e continua tuttora a ingrandirsi.

Continuiamo a puntare sui pneumatici e l'assistenza per tutte le applicazioni: moto, vettura, camion, agricoltura e OTR.

Essere competitivi oggi non è facile, bisogna sempre essere sempre sul pezzo con nuove idee e iniziative. Se a fare la differenza è il servizio, non c'è motivo di temere la concorrenza sul prodotto o sul prezzo, tanto che noi stessi abbiamo anche una piccola rivendita con due rappresentanti, per sfruttare il magazzino interrato e vendere pneumatici a meccanici, concessionari e gommisti della provincia di Verona.



Perché avete deciso di aderire alla proposta di Driver?

Per le tantissime opportunità che offre. La scelta è stata fatta da me, alcuni anni fa, nonostante la diffidenza della prima generazione dei fondatori a legarsi con realtà esterne all'azienda. È una resistenza naturale, che però, grazie alla spinta dei giovani, è stata superata e adesso anche loro sono molto soddisfatti dei risultati.

Per me, che sono giovane, anche se sono entrato in azienda a 17 anni, **Driver** ha rappresentato un supporto importante per imparare a gestire l'azienda, con un approccio manageriale, e una sicurezza in più per fare delle scelte e crescere. Grazie ai progetti, ai consigli e allo scambio costante di opinioni, posso dire che la nostra azienda oggi ha davvero una marcia in più.

Quali sono le opportunità che siete riusciti sfruttare meglio?

Legarsi a dei marchi così importanti e conosciuti offre una **visibilità** che rappresenta un vantaggio enorme a priori. Poi ci sono la **formazione** su qualsiasi argomento e per tutti,

dipendenti e imprenditori, e le **convenzioni**, che portano dei risultati molto concreti.

Su tutto, dobbiamo però menzionare il team di persone, che sono sempre disponibili e danno una risposta a qualsiasi richiesta, che si tratti di marketing, sponsorizzazioni o layout degli spazi.

Come funzionano le convenzioni aziendali?

Il programma di convenzioni è uno strumento di cui siamo entusiasti, perché ci porta molti nuovi clienti, che probabilmente non saremmo mai riusciti a intercettare da soli. Sono attive diverse convenzioni nazionali, con aziende e organizzazioni, che hanno contribuito a farci conoscere.

Inoltre Pirelli e Driver ci hanno supportato in una convenzione locale con l'ospedale Sacro Cuore Don Calabria di Negrar, che ha quasi 2.000 dipendenti, che ci ha portato moltissimo lavoro. Sono infatti moltissimi i medici, gli infermieri e gli operatori sanitari che si sono rivolti a noi e ci hanno consentito di aumentare significativamente la clientela.



E per quanto riguarda le flotte?

Collaborare con Pirelli Driver sulle flotte per noi è stato un vantaggio davvero importante e inaspettato. Nella nostra zona ci sono parecchie realtà industriali e artigianali, in particolare cantine vinicole e aziende del settore marmo, che hanno delle flotte private, sia di vetture, che di furgoni e camion.

Non è facile, però, soprattutto di questi tempi, riuscire ad avere un contatto o fare una proposta commerciale. Grazie al progetto Driver2Business, siamo riusciti a farci conoscere e, ad oggi, abbiamo già conquistato due clienti molto importanti, con flotte di 50 e 25 mezzi. L'investimento si è ben più che ripagato, senza contare l'incremento dell'immagine professionale dell'azienda stessa.

Come funziona Driver2Business?

Driver praticamente prepara il terreno e ci apre le porte delle aziende.

C'è una prima fase di raccolta completa dei dati, che identificano l'azienda, tra cui quanti mezzi ci sono, di che tipo e, soprattutto, chi è la persona che li gestisce. Ci sono poi la qualificazione e selezione delle aziende e una fase – fondamentale – di preparazione dettagliata dell'approccio al potenziale cliente: come fare le chiamate, cosa offrire, che materiale lasciare. Insomma, non ci presentiamo come una realtà locale che fa il cambio gomme, ma come un network nazionale che offre servizi professionali.

Grazie a Driver arriviamo all'appuntamento preparati, sapendo dove puntare e come comportarci e l'azienda che accetta l'incontro o la call, sa già chi si troverà di fronte. È un sistema formidabile, che non lascia nulla al caso.

Sono sempre stato molto convinto della bontà di questo progetto, ma adesso posso confermare che ci ha permesso di conquistare due clienti importanti e vicini, con cui non avevamo mai lavorato in 50 anni. Insomma, è un programma impegnativo, ma i risultati ci sono e sono molto concreti.



È sul servizio che si vince la concorrenza?

In questo momento storico, quello che conta davvero è dare un buon servizio al cliente, perché chi punta solo sul prezzo, ha già perso la battaglia. Il prezzo non è un punto di forza.

Noi abbiamo sempre creduto nel servizio: ad esempio, facciamo la presa e consegna del mezzo e abbiamo 6 vetture di cortesia, che lasciamo per un'ora al cliente, mentre facciamo il cambio gomme.

Da quando siamo Driver, poi, i progetti e le iniziative sono continui ed è più semplice realizzarli nel modo corretto. Faccio un esempio: da circa un anno volevo installare le colonnine per la ricarica elettrica, ma non sapevo quali scegliere, con che partner lavorare, come muovermi… ed ecco che arriva l'iniziativa di Driver con Enel X.

Driver ha un'enorme capacità di motivarci, tenerci aggiornati e farci crescere. Guardando le realtà del mio territorio, non vedo altri network che abbiano questa potenza nella comunicazione e nel dinamismo delle attività.

Come è il rapporto con i colleghi Driver? Siete una squadra? Vi confrontate?

Sì, moltissimo soprattutto qui nella provincia di Verona, ma anche fuori. Ci confrontiamo e ci aiutiamo molto. Scambiandoci gomme e opinioni. Insomma, facciamo davvero squadra.

Come sta andando il lavoro quest'anno?

Noi siamo molto contenti e non possiamo lamentarci nemmeno del 2020. È stato un anno particolare, ma siamo sempre riusciti a lavorare abbastanza bene, senza lasciare a casa nessuno, che per noi era importante. Quest'anno è partito molto bene e contiamo di continuare a lavorare così.

Per conquistare il cliente, grazie anche a Pirelli e Driver, non ci manca niente: abbiamo prodotti, servizi, struttura, organizzazione, iniziative e capacità di accogliere e seguire al meglio ogni cliente. Non ultima, la passione per la nostra professione, che ci hanno trasmesso i fondatori dell'azienda, che sono sempre presenti e che sono riusciti a far fare all'azienda un cambiamento strategico che le consente di continuare ad essere in prima linea.

DRIVER, scopri come diventare Partner



© riproduzione riservata pubblicato il 7 / 07 / 2021