

Eneos Europa da oggi presenta i propri oli di prima qualità per motori e trasmissioni anche sul catalogo TecDoc, gettando le fondamenta per un'espansione delle attività commerciali di Eneos nell'aftermarket indipendente automobilistico, uno dei loro canali di distribuzione principali.

L'azienda con sede a Londra ha origini giapponesi: è stata infatti fondata per rifornire i costruttori di auto giapponesi in Europa e per presentare i prodotti Eneos anche al mercato europeo. Oggi Eneos vende i suoi lubrificanti per motori automobilistici in quasi tutti i paesi europei.

"Eneos è senz'altro un marchio ancora giovane in Europa, se lo confrontiamo ai nostri principali concorrenti nel settore premium e, anche non sembrerebbe, perché la nostra quota di mercato è già abbastanza grande, stiamo investendo ancora nella crescita dei nostri canali di distribuzione. Crediamo infatti in un successo duratura perché l'Europa è il mercato ideale per i nostri prodotti premium. Qui gli automobilisti hanno un'attenzione particolare per le proprie auto", racconta **Bahie Hassan**, Regional Manager di Eneos Europa.

Più visibilità per il marchio in Europa

Negli ultimi anni, Eneos ha collaborato con successo con distributori di ricambi dell'aftermarket che offrissero sia una gamma completa di prodotti, dai ricambi ai lubrificanti, sia una logistica rapida ed efficiente. Utilizzare il catalogo TecDoc è una decisione strategica per promuovere ENEOS in Europa e raggiungere ancora più clienti.

TecDoc permette ai clienti di Eneos di scoprire le nuove offerte e di scegliere gli oli adatti ai loro veicoli. In Europa questo sta diventando sempre più complesso, a causa dei requisiti degli OEM relativi ad emissioni o alle nuove tecnologie per motori.

"In Europa stiamo ampliando la gamma dei nostri prodotti per auto giapponesi, europee e coreane. Il catalogo TecDoc ci permette di raggiungere meglio i nostri clienti e informarli sulla gamma di prodotti Eneos e anche nostri clienti già esistenti potranno sfruttare i vantaggi di questa piattaforma per scoprire i nostri ultimi prodotti", conferma **Przemek Rybka**, Group Manager di ENEOS Europe.

Aumentare l'interesse ed accrescere le vendite

La strategia di Eneos si è rivelata vincente e Rybka si dichiara soddisfatto degli ottimi risultati.

“Abbiamo già riscontrato un aumento delle richieste da questo mercato e dell’interesse generale verso i nostri prodotti. Molti dei nostri clienti utilizzano già piattaforme che integrano il database TecDoc e traggono vantaggio dall’avere tutte le informazioni sulla gamma di prodotti ENEOS già presenti all’interno dei loro sistemi di ordine online. Questo semplifica senz’altro la comunicazione con i loro clienti. TecDoc sarà una piattaforma importante per presentare la nostra gamma di prodotti e fornire informazioni sul lancio di prodotti, sulle specifiche, sulle applicazioni, ecc.”, conclude.

Ulteriori informazioni sul catalogo TecDoc di TecAlliance sono disponibili al sito: tec.al/TecDoc

© riproduzione riservata pubblicato il 28 / 02 / 2022