

La rete Midas, parte del gruppo Mobivia, ha importanti piani di crescita nel mercato italiano, che inizieranno da Autopromotec 2022. In questa sede l'azienda intende esporre il proprio modello di business a gommisti e officine, che potranno anche beneficiare di un'offerta fiera per l'ingresso nel network. Abbiamo parlato di questi e di altri temi con **Valeria Ferrario**, manager sviluppo rete franchising, e **Francesca Amadei**, Marketing Communication Manager dell'azienda.

“Partecipiamo ad Autopromotec con l'obiettivo di far conoscere meglio Midas, una bellissima realtà nel settore automotive. Nonostante sia una multinazionale, Midas possiede l'artigianalità tipica italiana ovvero cura nel dettaglio, passione verso l'innovazione verso la soddisfazione dei clienti (affiliati e clienti finali). Ma non solo, Abbiamo un rapporto diretto, sinergico e concreto con i franchisee, che apprezzano questa particolare collaborazione.”

Cosa porterete ad Autopromotec?



Ad Autopromotec vogliamo comunicare il valore del nostro brand, mostrare quanto siamo forti. Siamo a Bologna per i nostri affiliati, ma soprattutto per iniziare un percorso di

crescita. Durante la fiera spiegheremo i valori e i punti di forza della nostra azienda, il modello di business nel mondo delle officine meccaniche. Si tratta di un modello efficace ed efficiente, che copre a 360 gradi la gestione dell'officina sotto tutti gli aspetti, dal finanziario al marketing alla gestione operativa. La prossimità agli imprenditori è uno dei nostri punti di forza, così anche le officine sono a loro volta vicine al cliente finale. Avremo anche un'offerta ad hoc per la fiera per chi vorrà approcciarsi al nostro mondo, con un periodo di tempo limitato.

Autopromotec è quindi solo il primo passo di un percorso?

Esattamente, Autopromotec è solo il primo di tanti step, deciso per accelerare lo sviluppo di Midas in Italia. Dobbiamo crescere come presenza nel mercato italiano. La struttura c'è, adesso bisogna puntare allo sviluppo della rete.

Quanti affiliati ha oggi Midas in Italia?

Oggi la rete conta 57 affiliati, oltre a 3 punti vendita di proprietà che ci servono per testare il modello di business e tutte le attività più innovative. Le officine sono principalmente concentrate nel nord Italia, con qualche attività in centro Italia, che è sicuramente da rafforzare. Stiamo, inoltre, iniziando a fare qualche ragionamento anche per il sud.

E che obiettivi avete a breve e medio termine?

Abbiamo obiettivi audaci e ambiziosi: raddoppiare la rete nell'arco di pochissimo tempo sarebbe il desiderio. più concretamente, puntiamo a 10 affiliazioni l'anno. Non è un limite, ma un punto di partenza. Siamo pronti per crescere.

I vostri affiliati vi hanno dato un parere sull'offerta Midas?

Ci hanno dato più di un parere, ci segnalano altre officine! Abbiamo concluso accordi con officine segnalate da nostri affiliati, sembra incredibile ma è così. I nostri franchisee sono contenti dell'assistenza che ricevono. Offriamo anche un supporto pratico nel corso degli interventi di manutenzione, con soluzioni in diretta telefonica. Inoltre, essendo un grande gruppo internazionale, abbiamo una forza importante per quel che riguarda gli acquisti.

Chi è il vostro affiliato tipo?



Valeria Ferrario, manager sviluppo rete franchising Midas

Ci rivolgiamo sia a chi già fa parte di altre reti, ma vuole conoscere una realtà diversa, più strutturata e articolata, ma anche alle officine indipendenti che hanno capito che sarà sempre più importante entrare in un network, se si vuole essere competitivi.

Quando si ha un'officina, è difficile rimanere concentrati sul presente, figuriamoci sul futuro, tenendo conto del momento di assoluta incertezza che stiamo vivendo. Stare al passo con il mercato, oggi, da soli è difficile. Ci pensa Midas alle evoluzioni future, alle sfide della mobilità.

Ma Midas cerca persone anche non del settore, ad esempio chi vuole investire in business alternativi. Non escludiamo anche di rivolgerci alle donne che hanno voglia di aprire un'officina, con la certezza di essere affiancate da una struttura molto presente e completa, organizzata e presente. Non a caso, nella nostra rete sono presenti anche donne franchisee molto competenti, nonostante sia un business prevalentemente maschile.

Prima accennava agli acquisti, avete anche accordi per la fornitura delle attrezzature?

Abbiamo nostri canali privilegiati che consentono accesso a condizioni agevolate.

Che posizionamento di prezzo ha Midas come franchisor rispetto alla concorrenza?

Ad offrire un tipo di servizio completo a 360° come Midas non sono tantissimi concorrenti. Siamo una realtà particolare e quasi unica, perchè la concorrenza è spesso legata al prodotto, mentre noi puntiamo sulla gestione totale dell'officina.

Midas e Norauto fanno parte dello stesso gruppo. Come si differenziano?



Francesca Amadei, Marketing Communication Manager Midas

Partiamo con il dire che Norauto non è l'unica azienda del gruppo nel settore automotive. In ogni caso, questo non è un problema, ma un punto di forza: beneficiamo di sinergie internazionali che ci permettono di presentarci sul mercato con una presenza commerciale importante. Gli affiliati, dopo un primo momento di criticità, non considerano Norauto come una presenza fastidiosa, perché offre un servizio diverso e poi hanno imparato a sfruttare la sinergia con il punto vendita Norauto che hanno vicino. Chi lo ha capito, ha un vantaggio importante e spesso si appoggia ad un Norauto per molti servizi. Questo rappresenta un valore aggiunto, alla fine.

E' possibile per un'officina diventare un centro Midas, rimanendo affiliato anche di un'altra catena?

Si valuta di volta in volta, in base alle situazioni. Di fatto, chi si approccia a Midas, poi ne sposa la filosofia al 100%. Questo problema si pone con le carrozzerie e gommisti, per la meccanica normalmente chi si affida a Midas ne riconosce il valore e la sceglie,. Non ci sono situazioni ibride, valutiamo il caso specifico con l'affiliato.

Midas esporrà ad Autopromotec nel Padiglione 14, allo stand numero F8

© riproduzione riservata pubblicato il 17 / 05 / 2022