

Con la super convention riservata ai rivenditori Kwik Fit, nella struttura dello Splendido Bay di Desenzano, venerdì 10 febbraio si sono conclusi i meeting regionali per illustrare la strategia commerciale e marketing del Gruppo Magri.

Una serie di nove eventi di grande successo, da Treviso ad Enna, per incontrare i rivenditori partner che hanno aderito in numero superiore alle attese.

*"Ho ribadito il concetto alla base di tutte le nostre strategie commerciali e di comunicazione, ovvero che il rivenditore specialista deve sempre essere posto al centro del progetto, deve essere il protagonista assoluto"* ha dichiarato **Giovanni Masinelli**, Executive Manager del Gruppo - *su questa base abbiamo quindi messo in evidenza i progetti dei nostri Network, il soft franchising CDG ed il Network internazionale Kwik Fit, l'unico vero franchising indipendente."*

Masinelli ha inoltre ribadito: *"E' importantissimo creare un'immagine professionale e vincente per il nostro rivenditore partner, che deve puntare su marchi esclusivi al fine di essere positivamente differente dal concorrente di zona o dal benzinaio all'angolo, a tutto vantaggio della marginalità..."*.

Nella seconda parte il Marketing Manager del Gruppo, **Pierpaolo Bisleri**, è andato più a fondo spiegando in dettaglio tutte le strategie di comunicazione a livello nazionale e soprattutto locale:

*"La relazione tra consumatore e rivenditore si evolve ogni giorno, ed il settore dei pneumatici non fa eccezione. Una grande spinta innovatrice arriva da internet che ha modificato nel profondo la comunicazione pubblicitaria. Ci siamo chiesti: "I nostri rivenditori sono soddisfatti della loro pubblicità locale? Vorrebbero fare qualcosa di più su internet per il punto vendita? Oggi per i nostri centri CDG e Kwik Fit proponiamo un piano comunicazione personalizzato, che seguiamo dalla A alla Z coi nostri specialisti, senza che il rivenditore impegni un minuto del suo tempo, né un solo euro del proprio budget. Da tempo utilizziamo la maggior parte dei nostri investimenti pubblicitari comunicando localmente insieme al nostro centro, ora anche attraverso i moderni canali come Facebook e Google".*



Nella terza parte **Alex Cavazzoli**, Responsabile Commerciale dei Network, ha spiegato tutte le opportunità commerciali riservate ai membri dei Network CDG e Kwik Fit: *“In un mercato sempre più competitivo essere parte di un Network importante, pur mantenendo la propria indipendenza ed identità, offre interessanti opportunità commerciali grazie a moderni strumenti di marketing, oltre ad un programma di formazione professionale completo, altrimenti impossibili da ottenere.”*

**Roberto Tebaldini**, Responsabile Operativo & Acquisti, ha parlato dell’offerta Autocarro del Gruppo Magri, con Yokohama, Giti, quinto produttore mondiale TBR, in crescita a doppia cifra sul mercato italiano, grazie ad un livello qualitativo e prestazionale decisamente premium, oltre al marchio budget Jinyu. Tebaldini ha inoltre riassunto i punti di forza del Gruppo, dalla logistica all’ufficio vendite, sempre pronto ad assistere il rivenditore per ogni esigenza. Un lavoro di squadra dove ogni collaboratore ha un ruolo importante, sempre svolto con elevata professionalità e passione.

In occasione di alcuni di questi eventi ha partecipato anche Riccardo Magri, in rappresentanza della proprietà, che ci ha tenuto a ribadire il bellissimo rapporto che da oltre trent’anni lo lega a tanti rivenditori partner presenti agli incontri.

Ospite d’onore dell’evento di Desenzano Matteo Bobbi, ex pilota campione del mondo GT e apprezzatissimo commentatore tecnico SKY Formula 1, il quale ha risposto alle domande dei

Partner Kwik Fit, soffermandosi sull'importanza di avere pneumatici performanti e sicuri, nelle corse come nella guida di tutti i giorni.

© riproduzione riservata pubblicato il 28 / 02 / 2023