

MAK fa rima con truck e l'offerta del produttore bresciano di ruote per il mondo dell'autotrasporto ha raggiunto ormai una dimensione da meritare di esporre, per la prima volta, a Transpotec Logitec.



*“L’avventura nel mondo del truck per MAK è iniziata un paio di anni fa, in modo sperimentale. Quando però ci siamo resi conto di avere una rete vendita altamente specializzata e competente e una gamma completa di prodotti di qualità, abbiamo deciso di investire e strutturare la divisione. Ed ecco che oggi ci troviamo alla fiera della mobilità e della logistica di Milano”, ci ha detto **Enrico Galante**, sales agent & truck specialist di MAK Wheels.*

Lo stand di MAK a Milano Fiera rispecchiava la suddivisione del portfolio di ruote per autobus, rimorchi e semirimorchi, che prevede una gamma in lega – settore di riferimento dell’azienda per l’aftermarket –, con il marchio di ruote forgiate **NGW**, e una gamma in acciaio, con il marchio **JMS**. A completare la gamma un’ampia selezione di accessori pensati per il professionista del trasporto pesante, in particolare: sensori TPMS, strumenti di diagnosi, checkpoint, piastre e bulloneria per una commercializzazione del prodotto

aggiornata e a 360 gradi.

“JMS è un produttore turco di dimensioni relativamente piccole rispetto ad altri player, ma con un prodotto qualitativamente molto buono, sinonimo di sicurezza e affidabilità ad un ottimo rapporto qualità prezzo”, spiega Galante. “NGW è rappresenta invece l’eccellenza in un mercato in cui la qualità è protagonista, grazie alle ruote forgiate”.



Sotto i riflettori dell'area dello stand dedicata all'acciaio c'era una ruota JMS con una portata particolarmente elevata. *"Questa ruota è in grado di portare 6.000 chili, decisamente di più rispetto ai prodotti standard, che arrivano a 4.500 chili",* continua l'esperto del segmento. *"E' un prodotto che consigliamo per usi gravosi, come ad esempio le cave, visto che ha una resistenza alle rotture superiore, grazie alla flangia maggiorata di 2mm rispetto alle ruote tradizionali."*

Nell'area dello stand dei prodotti in lega, invece, MAK aveva messo a disposizione dei clienti uno strumento in grado di ipotizzare, in base ai dati inseriti, il contributo, in termini di risparmio nel corso degli anni, dell'utilizzo delle ruote in lega, a fronte del costo superiore. *"Il risparmio è tangibile e riuscire a dimostrarlo in tempo reale ai clienti o ai potenziali clienti è determinante",* conclude Galante.

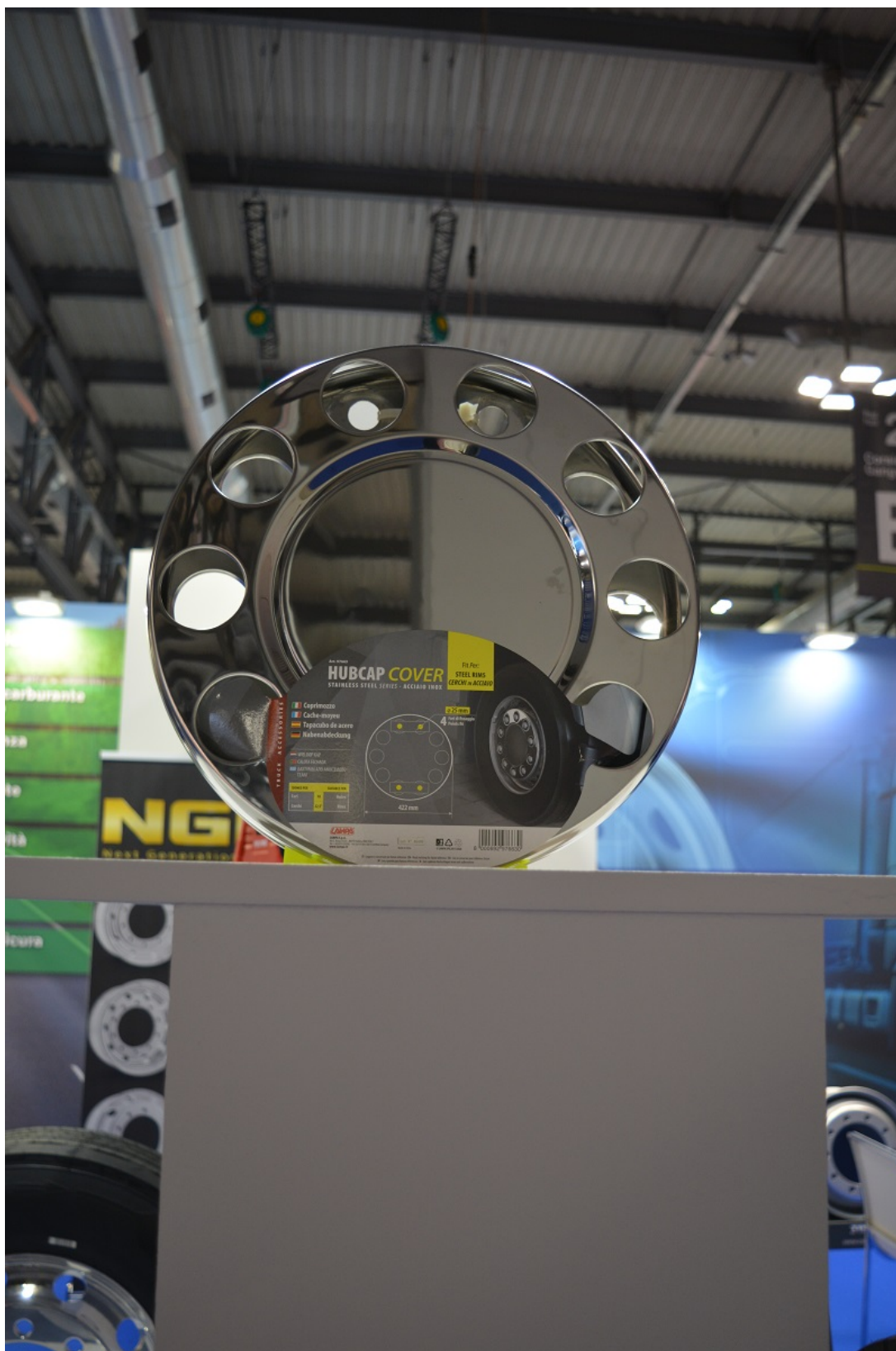
MAK, in questi anni, ha già raccolto un buon riscontro da parte del cliente finale e un buon successo di vendite in questo segmento. L'obiettivo della partecipazione a Transpotec Logitec è stato incontrare flotte, dealer, ma anche qualche produttore di rimorchi e semirimorchi per implementare ulteriormente il business e il portafoglio clienti.

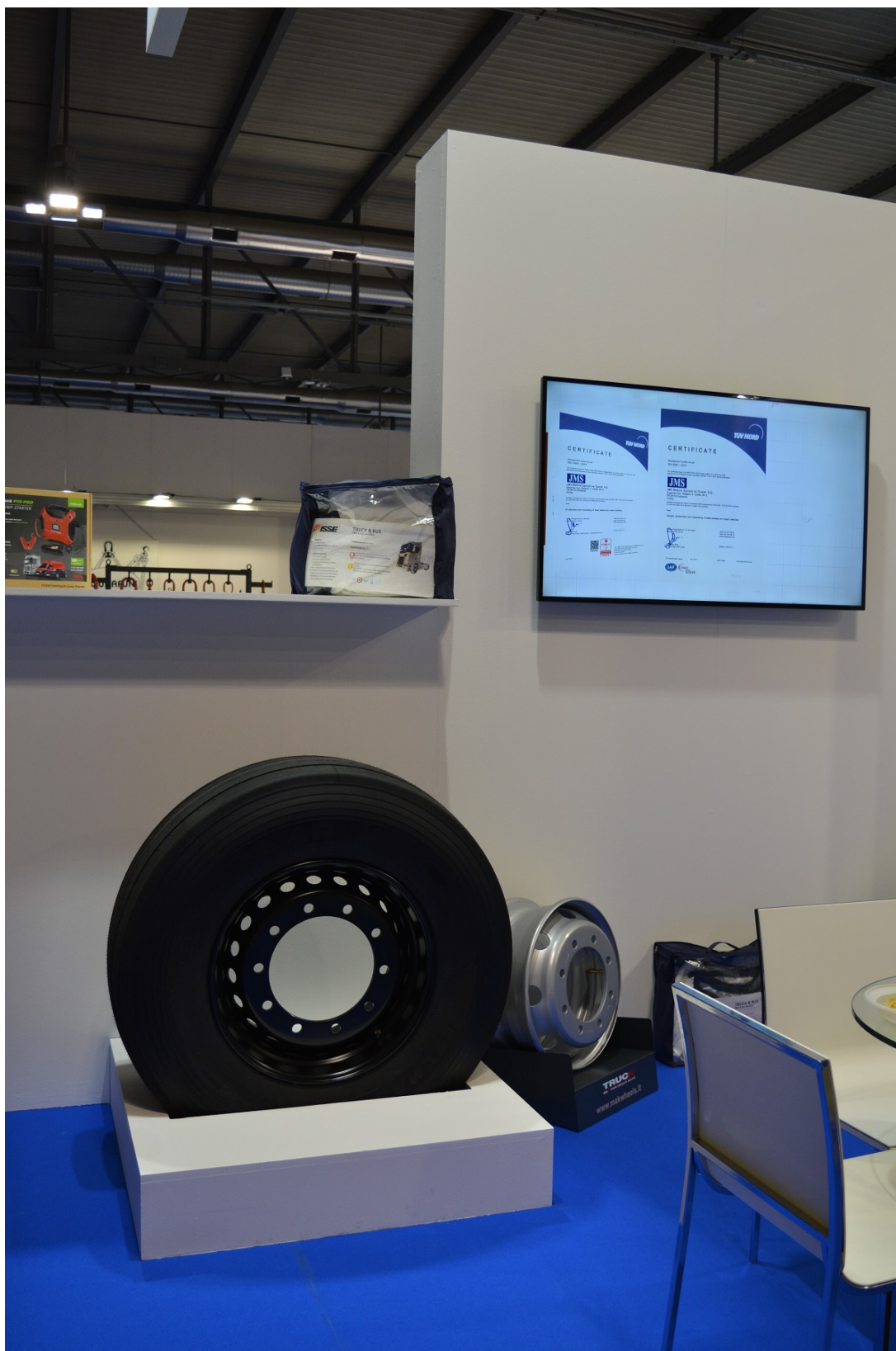


















ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

