

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 una 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 d 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.



































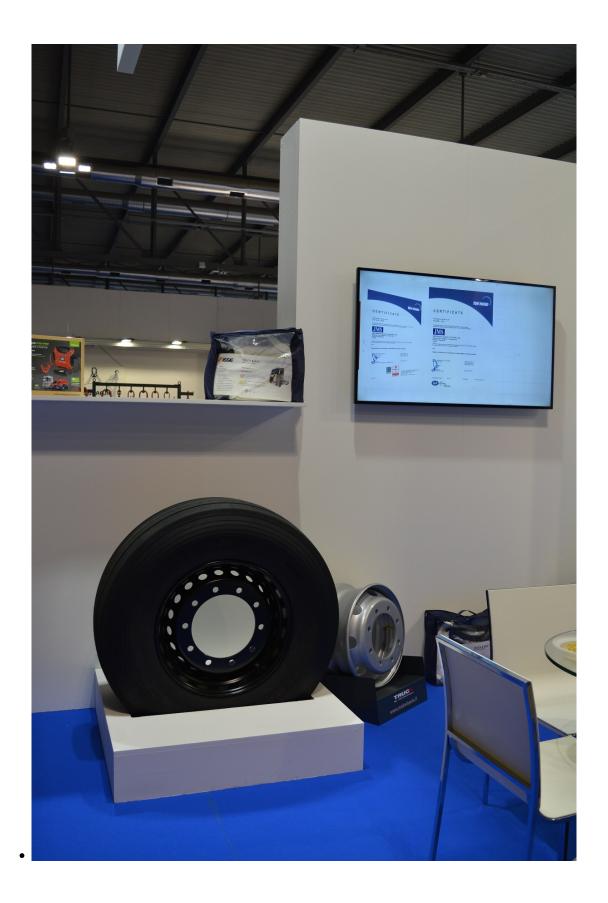






























ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

