

Yokohama TWS ha partecipato a Fieragricola con il brand Interfit, marchio del gruppo che si occupa del servizio pneumatici per le macchine per la movimentazione dei materiali, l'agricoltura e la costruzione. Abbiamo parlato con Daniela Gambatesa, Marketing Manager Italy di Yokohama TWS, che ci ha raccontato le ultime novità.

*"Abbiamo scelto di presentarci per la prima volta in una fiera con il nostro brand per il servizio Interfit, un marchio globale molto importante nel material handling, esteso **due anni fa** anche al segmento dell'agricoltura in Italia. La scelta di partecipare a questa fiera con Interfit è data dal fatto che questo è un evento molto sentito in Italia nel mercato del ricambio e l'aver portato un brand dedicato al servizio ci differenzia rispetto ai nostri competitor."*

Cosa avete presentato in fiera?

In fiera erano esposti due prodotti: il **Trelleborg PneuTrac**, specificamente progettato per frutteti e vigneti, e un pneumatico della linea **Mitas SFT** per i trattori di elevata potenza.

Il PneuTrac combina i vantaggi di un pneumatico agricolo radiale con quelli di un cingolo, offrendo ottime prestazioni sia su terreni ripidi sia su terreni fangosi, riducendo notevolmente i tempi di inattività nelle condizioni di lavoro più difficili. È un prodotto che richiede competenze specializzate nel suo montaggio e abbiamo deciso di esporlo allo stand Interfit proprio per far capire ai visitatori l'eccellenza del nostro servizio.

Inoltre, coerentemente con il tema servizio e visto il lancio in Italia del programma **Interfit Point** avvenuto lo scorso ottobre, abbiamo dato l'opportunità ai nostri clienti affiliati al progetto di accogliere i propri clienti finali all'interno del nostro stand.

Infine, abbiamo messo in risalto anche **Premium Care**, il nuovo programma dedicato agli agricoltori e ai contoterzisti che scelgono Trelleborg. Il programma, attraverso un'iscrizione gratuita, offre vantaggi esclusivi come l'estensione della garanzia di due anni sui pneumatici Trelleborg, promozioni riservate, anteprime speciali, consulenza dedicata per sfruttare al meglio i pneumatici Trelleborg.

A che punto è la rete Interfit Point? Che programmi avete per il 2024?

Al momento la rete di vendita Interfit Point conta 6 partner che hanno aderito al progetto: si tratta di gommisti che hanno un elevato livello di professionalità. Vogliamo ovviamente che il numero degli affiliati cresca, ma step by step, per mantenere il livello di eccellenza del servizio offerto sotto il cappello Interfit. Nuovi partner prenderanno parte al progetto

Interfit Point nel corso del 2024.

Chi sono i vostri affiliati al momento? Cercate nuovi professionisti in aree particolari? Chi è il target ideale?

In provincia di Verona, ad Affi, c'è Pedrazzi Pneumatici. A Piacenza Luretta Gomme. A Lodi, Forcati. Nella zona di Ferrara Diego Paganini, mentre in provincia di Padova, a Levada, Ferro Ampelio. Infine, in Friuli, Pieris Gomme.

Si tratta di specialisti nel segmento agricoltura in grado di offrire servizi avanzati, come l'assistenza sul campo, le trasformazioni, i change over e l'ottimizzazione del pneumatico, esattamente quelli che sono i punti cardine dell'offerta Interfit.

Cosa offre Interfit ad un Interfit Point?

Il nostro obiettivo è fornire un supporto agli Interfit Point considerando diversi aspetti gestionali, quindi attraverso iniziative commerciali dedicate, il supporto tecnico del nostro personale sul territorio e il supporto nelle attività promozionali, in una logica di sviluppo e crescita reciproca.

Nel segmento agricolo è più importante il gommista o il concessionario?

Sono figure che intervengono in diversi momenti del processo di acquisto per gli utilizzatori finali. Il concessionario è coinvolto in primis nel processo di acquisto della macchina, il secondo supporta con la sua consulenza i cambi successivi. Si tratta di aspetti totalmente diversi, due canali paralleli altrettanto importanti.