

INTERVISTE **FIAMM Network**

FIAMM Network: una rete piena di energia



2
NA

**PERCHÉ ADERIRE A UN NETWORK
MONOPRODOTTO COME QUELLO DI FIAMM?**

**ALESSANDRO LANARI, DIRETTORE MARKETING DI FIAMM ENERGY
TECHNOLOGY, CI RACCONTA I VANTAGGI DI QUESTA AFFILIAZIONE.**

CRISTINA PALUMBO

Un marchio storico, quello di FIAMM, che accompagna gli autoriparatori verso l'auto del futuro grazie a un network dedicato. Gli affiliati, oltre a beneficiare del prestigio derivato dall'immagine di questo marchio noto anche agli automobilisti, si ritrovano ad avere un partner affidabile e che offre vantaggi molto interessanti. Vediamo quali insieme ad Alessandro Lanari, direttore marketing Mobility Power Solutions di FIAMM Energy Technology.

Quando e come è nata l'idea di creare un network di officine brandizzate? FIAMM, fin dai suoi esordi sul mercato della batteria, è stata legata alla sua rete di elettrauto specialisti pre-

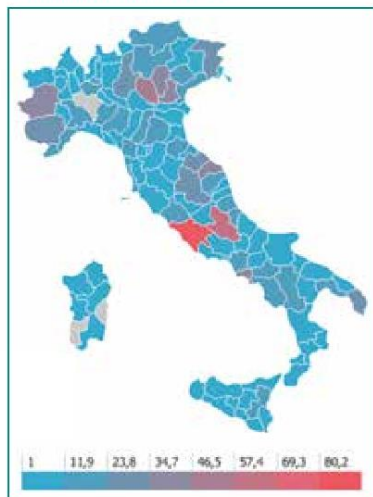
senti su tutto il territorio nazionale, con lo slogan "Mille servizi al tuo servizio"; già negli anni 60 ci ponevamo a fianco dell'officina. Un rapporto privilegiato, che ha permesso al nostro marchio, sostenuto dalla visibilità delle numerose insegne presenti sulle strade di tutta Italia, di acquisire e di mantenere fino ai giorni nostri una buona notorietà e una riconoscibilità anche presso l'automobilista. Nel 2010, forti del precedente storico, abbiamo lanciato sul mercato italiano un programma di affiliazione dedicato alle officine e denominato FIAMM Network. Oggi possiamo contare più di 1.350 professionisti del settore che hanno

aderito all'iniziativa e ne sfruttano i vantaggi che ne derivano. Una rete ben distribuita a livello nazionale, dalla forte tradizione e in costante espansione.

Cosa significa essere un'officina FIAMM Network?

Essere un'officina FIAMM Network significa essere un'officina, pardon un meccatronico, che utilizza prevalentemente i nostri prodotti e che si riconosce e condivide i nostri valori e il senso di appartenenza. Un'officina FIAMM Network si distingue oltre che per la professionalità offerta al cliente, anche per il proprio forte legame con il marchio. Un legame che può essere reso visibile dall'e-

LA DIFFUSIONE DELLE OFFICINE DELLA RETE FIAMM NETWORK IN ITALIA.



sposizione di un'insegna, dall'utilizzo di abbigliamento personalizzato e dalla visibilità concessa ai prodotti FIAMM all'interno dell'esercizio.

Quali sono i requisiti richiesti per diventare un'officina FIAMM Network?

I requisiti minimi per diventare un'officina FIAMM Network sono:

- Acquistare le batterie FIAMM, quale marchio principale di batterie utilizzate all'interno della propria officina.
- Dare visibilità interna e per quanto possibile, anche esterna, ai prodotti e ai marchi FIAMM e FIAMM Network.
- Presenza di almeno due ponti o fosse d'ispezione.
- Avere almeno una postazione di lavoro attrezzata.
- Essere in possesso di uno strumento di diagnosi multimarca e di un multimetro.
- Possedere almeno un computer con collegamento a internet veloce.

Quali sono i vantaggi per l'officina che aderisce al network?

Diventare un'officina FIAMM Network significa identificarsi con un marchio prestigioso come quello FIAMM, utilizzando materiali che evidenziano l'appartenenza alla rete.

Ma non solo. Gli accordi con i di-

versi partner del network permettono di offrire ai propri affiliati ulteriori vantaggi in termini di sconti e convenzioni (ad esempio officina di pre-revisione Dekra); di fornire il giusto supporto tecnico attraverso un servizio di informazioni tecniche online dedicato fornito da Autonica; di accedere al programma di formazione specifica sulla batteria (quattro i corsi disponibili) e, non ultimo, di accrescere il numero di clienti presso le officine degli affiliati attraverso diverse attività promozionali e di inbound marketing, come ad esempio Energy Check.

In che modo promuovete il network nei confronti dell'automobilista?

Recentemente abbiamo dato nuova visibilità alle officine della rete FIAMM Network con una campagna di comunicazione lanciata a settembre dal claim "C'è sempre spazio per quelli come noi" e pubblicata sia all'interno delle più importanti riviste specializzate nel mondo del ricambio, sia sulla pagina Facebook ufficiale di FIAMM.

Il nuovo progetto, dedicato a tutti gli specialisti che ogni giorno gestiscono al meglio della competenza e della professionalità ogni tema di accumulo dell'energia elettrica nell'auto, vede come protagonisti 16 officine aderenti al Network.

Molto importante è anche l'attività di promozione del network sui social quali Facebook e Twitter, tramite i quali viene data visibilità al marchio e alle officine aderenti.

Ampio spazio è riservato anche all'iniziativa stagionale di controllo gratuito della batteria, che ha l'obiettivo di creare un maggiore numero di ingressi in officina e di suggerire agli automobilisti come prendersi cura della batteria della propria auto.

Gli strumenti "Trova Officina" e "Officine Live" presenti nella pagina Facebook FIAMM, la APP iParts e iOfficina consentono inoltre di trovare l'officina aderente più vicina e di visualizzare rapidamente i contatti.

ALESSANDRO LANARI, DIRETTORE MARKETING MOBILITY POWER SOLUTIONS DI FIAMM ENERGY TECHNOLOGY.



I numeri del network: quante sono le officine aderenti e quale il target per il nuovo anno?

Attualmente la rete FIAMM Network può contare su oltre 1.350 officine, per il prossimo anno puntiamo a consolidare la nostra numerica con un'attenta opera di valorizzazione dei nostri campioni interni.

Quanto è diffusa la rete? Quali sono le zone dove incontrate maggiori consensi e se esiste una differenza quali sono i motivi?

Le rete ha una diffusione nazionale abbastanza omogenea, possiamo comunque vantare una più estesa numerica in Veneto per ovvi motivi, nella provincia di Roma e in quella di Torino.

Un bilancio di questa esperienza?

Proporre un programma di affiliazione su una base di mono-fornitura (FIAMM produce solo accumulatori) non è stato sicuramente facile, ma coinvolgendo i nostri clienti e la nostra rete di vendita (area manager e agenzie) abbiamo raggiunto un buon risultato.

Sicuramente non possiamo competere per ampiezza di servizi con le reti aftermarket più evolute, ma crediamo nella nostra competenza di prodotto e su questa base vogliamo supportare i nostri aderenti (e perché no, anche i nuovi) ad affrontare le nuove sfide che la tecnologia delle batterie (Start&Stop ndr) ci pone. ■