



MEZZO SECOLO DI SUCCESSI



Il programma PUNTO BLU URANIO garantisce ai propri distributori e ricambisti associati sia un supporto commerciale sia strategie di marketing ad hoc. In questo primo fascicolo dell'anno abbiamo incontrato i quattro soci di Seveso S.a.s., brillante realtà lombarda che partecipa attivamente a questo progetto

a cura della Redazione

Nel lontano 1965 nacque Seveso S.a.s., fondata da due soci Luigi Seveso e Paolo Seveso, e fu uno dei primi negozi di ricambi auto in Brianza. Questa realtà aziendale vanta una lunga e notevole esperienza nel settore elettrico dell'auto. La società tratta ricambi auto multimarca e batterie auto camion e moto, ma il core business è improntato sulla vendita di ricambi elettrici. Nel 2005 con l'ingresso in azienda del figlio di uno dei due soci l'attività iniziò a trattare anche la parte meccanica in maniera completa. Con il trascorrere degli anni l'azienda crebbe fino ad arrivare nel 2013 quando venne modificato l'assetto societario, subentrano Mauro Seveso e Silvia Seveso come attuali soci accomandatari. Attualmente Seveso annovera: 7 dipendenti di cui 1 venditore e 4 soci di cui 2 accomandatari Paolo e Luigi e 2 accomandatari Mauro e Silvia.

Quali sono i plus che la sua struttura è in grado di offrire rispetto alla concorrenza?

Il magazzino ha una struttura di 400 mq con e conta più di 15.000 articoli tra cui motorini e alternatori, cuore del proprio business.

La forte richiesta di articoli per modelli di auto che tendono a cambiare sempre più velocemente, ha imposto un ampliamento dell'attività, che oggi si pone sul mercato con prodotti sia meccanici sia elettrici.

Sono disponibili in negozio un'ampia gamma di articoli ma, per ogni esigenza, Seveso S.a.s. provvede tempestivamente al recupero di materiale anche fuori sede, per garantire alla propria clientela sempre e solo il meglio che il mercato attuale possa offrire. Grazie all'esperienza maturata nel corso degli anni dei due soci e del loro personale esperto e qualificato, l'azienda è sempre attenta all'evoluzione del mercato

ga Punto Blu Uranio



“ Il marchio URANIO per noi è fondamentale per differenziarci rispetto alla concorrenza essendo distributori quasi esclusivi per la nostra zona. Lo distribuiamo dal 1969 e costituisce circa l'80% delle batterie che vendiamo ”

dei ricambi. Mauro Seveso ci ha raccontato di come viene organizzato il servizio consegne, uno dei plus che contraddistinguono questa frizzante realtà brianzola. “Puntiamo molto sul servizio rapido e tempestivo del materiale che attualmente è la base per servire officine sempre più esigenti.”

Quanto è importante oggi la parte elettrica nelle vetture?

La nostra lunga storia ci permette di avere una grossa esperienza per quanto riguarda la parte elettrica dell'auto, oggi fondamentale su qualsiasi auto soprattutto sui nuovi modelli ibridi ed elettrici. Referenti della provincia di Milano del marchio Uranio che, da anni, Seveso S.a.s. distribuisce con grande soddisfazione, offrendo ai clienti un prodotto affidabile e di qualità.

Secondo lei che cosa chiede l'officina quando entra nel suo negozio?

Centinaia di officine e meccanici che operano nelle vicinanze si affidano a noi ormai da decenni, il nostro servizio di prossimità riesce a consegnare in brevissimo tempo nell'area Brianzola e nei principali centri come, per esempio, Seregno, Desio, Lentate sul Seveso, Limbiate e Paderno Dugnano. Inoltre attualmente tramite il consorzio Assoricambi di cui orgogliosamente facciamo parte effettuiamo corsi di formazione alle nostre officine convenzionate per fornire loro un servizio costante e al top.

Cosa rappresenta per voi il marchio URANIO ?

Il marchio URANIO per noi è fondamentale per differenziarci rispetto alla concorrenza essendo distributori quasi esclusivi per la nostra zona. Lo distribuiamo dal 1969 e costituisce circa l'80% delle batterie che vendiamo. Le altre batterie che distribuiamo sono AssoEnergy brand del consorzio Assoricambi. Con i marchi URANIO e Assoenergy possiamo garantire ai nostri clienti un prodotto dalle performance molto alte. Oltretutto questi marchi il cliente finale non li trova presso la grande distribuzione, garantendo quindi alle officine la giusta marginalità e scongiurando la rincorsa alla guerra del prezzo più basso. Questo aspetto ha influito molto sul rapporto che abbiamo instaurato con le officine nostre clienti permettendoci un incremento di fatturato significativo negli ultimi anni e un tasso di fedeltà e fiducia di cui siamo orgogliosi e soddisfatti.



“ Nel corso degli anni abbiamo acquisito una significativa esperienza per quanto riguarda la parte elettrica dell'auto, oggi fondamentale su qualsiasi auto soprattutto sui nuovi modelli ibridi ed elettrici ”

Che vantaggi può portare alla sua attività il programma Punto BLU URANIO lanciato quest'anno?

Sicuramente il programma Punto BLU URANIO ci potrà garantire un sostegno dal punto di vista della crescita delle vendite confermando le nostre scelte ormai più che consolidate e confermate da un lungo e proficuo rapporto di circa mezzo secolo. Siamo certi che se le nostre aspettative non sono mai state disattese fino ad oggi sicuramente verranno confermate se non ulteriormente migliorate.

