

MEETING SIFÀ



Car Replacement: la mobilità "SIFÀ" circolare

SI È SVOLTO LO SCORSO 28 MAGGIO NELLA CORNICE DI AUTOPROMOTEC UN INCONTRO TRA SIFÀ (SOCIETÀ ITALIANA FLOTTE AZIENDALI) E LA SUA RETE DI ASSISTENZA, DURANTE IL QUALE È STATO PRESENTATO IL NUOVO PROGETTO DI CAR REPLACEMENT IN PARTNERSHIP CON EVERGREEN MOBILITY RENT; ECCO IL RESOCONTO DEL MEETING.

54
NM

Cristina Palumbo

Un incontro per presentare il nuovo progetto di Car Replacement e attivare un dialogo proficuo con la rete dei riparatori per rendere sempre più efficace il servizio al Cliente: questo in sintesi l'obiettivo del convegno organizzato da SIFÀ (Società Italiana Flotte Aziendali) in partnership con Evergreen Mobility Rent lo scorso 28 maggio in occasione della kermesse bolognese Autopromotec, dedicata a tutto il mondo aftermarket.

In platea una selezione di operatori del settore, officine e carrozzerie che già collaborano con la Società di noleggio del Gruppo BPER Banca e che sono particolarmente attivi nell'offerta di servizi alla propria clientela.

Sul palco il Direttore Commerciale di SIFÀ, Sabino Fort, la Chief Customer Officer, Laura Papa e il CEO di Evergreen Mobility Rent, Cristian Pandolfini, che moderati dal giornalista Tommaso Caravani hanno

illustrato la loro collaborazione nel progetto di Car Replacement.

SIFÀ: OBIETTIVO PIÙ AUTO SU STRADA E NUOVI SERVIZI

L'intervento di Sabino Fort è iniziato con una presentazione dei numeri dell'azienda che dimostrano quanto nell'arco di pochi anni (dal 2015, anno dell'ingresso di BPER Banca nell'azionariato) SIFÀ sia stata capace di realizzare traguardi eccezionali: un fatturato di 202 milioni nel 2021, oltre 30.000 veicoli gestiti nell'ultimo anno, 17 presidi sul territorio, con una presenza importante anche nel Sud Italia. Numeri che attestano non solo la solidità dell'azienda, ma anche la voglia di crescere e fare impresa collaborando attivamente e mettendo in campo risorse per sviluppare ulteriormente il business. Come? Sabino Fort non ha dubbi: puntando sui servizi. L'azienda ha apertamente chiesto una collaborazione proattiva ai fornitori presenti in sala, perché sono loro

il punto di contatto con l'utente finale. "Vi chiediamo di essere gli occhi di SIFÀ sul mercato – spiega Fort – agire come segnalatori di opportunità, perché siete voi le persone che interagiscono direttamente con i clienti e conoscete le loro esigenze, le loro necessità; conoscete le aziende sul territorio e chi potrebbe essere interessato ad attivare un servizio di noleggio con noi".

L'obiettivo di SIFÀ è quello di portare più auto su strada, a tutto vantaggio non solo dell'azienda stessa ma anche di chi ne gestirà poi la manutenzione e riparazione.

SIFÀ inoltre punta sull'implementazione di nuovi servizi, che possano rendere sempre più appetibile la collaborazione: a partire dagli accordi sulle auto elettriche e le infrastrutture di ricarica, alla carta carburante "ibrida" proposta in esclusiva, al servizio di rinoleggio dell'"usato fresco" fino allo sviluppo di una flotta di mezzi pesanti.

“Il vantaggio di lavorare con una società come SIFA – spiega Fort – è che siamo un’azienda proattiva, flessibile, veloce nel rispondere alle esigenze del mercato e della clientela, che punta sull’innovazione dei servizi per distinguersi dalla concorrenza e si pone nei confronti della propria rete assistenza in un’ottica di partnership solida e duratura”.

PROGETTUALITÀ E CIRCULAR MOBILITY

Gli fa eco Laura Papa, Chief Customer Officer di SIFA, che evidenzia la progettualità dell’azienda e la sua capacità di essere “la piccola fra le grandi”: una società “piccola” e perciò flessibile, ma “grande” nelle sue capacità progettuali e nell’impegno del suo team di collaboratori.

Laura Papa, che dirige tutta la struttura operativa, dall’ordine fino al rientro del veicolo e la fatturazione, occupandosi di tutto ciò che riguarda il veicolo a 360°, sottolinea nel suo intervento tre punti fondamentali: la progettualità, l’attenzione alla rete e alla sua riqualificazione, l’approccio globale alla Circular Mobility.



clienti per soddisfarne e anche anticiparne le esigenze. Una progettualità che in questo momento è condizionata dall’incertezza del futuro: “nessuno può sapere quali saranno le opportunità e le difficoltà che dovremo affrontare nel prossimo futuro, perché c’è una situazione di incertezza e difficoltà generalizzata per il mercato a causa di situazioni contingenti. Per questo SIFA può puntare su due elementi fondamentali che contraddistinguono il suo operato:

al cliente finale un servizio eccellente, fatto anche di servizi innovativi che i nostri competitor non offrono”. Se la capillarità dell’assistenza è indubbiamente un vantaggio, è però importante puntare anche su un altro concetto, quello di “rete preferenziale”, dove gli interlocutori sono partner e non semplicemente centri assistenza.

Da qui è nata proprio la decisione di organizzare questo incontro ad Autopromotec, un evento non aperto a tutti ma a quei professionisti della riparazione che hanno una mentalità imprenditoriale più aperta, un approccio proattivo e voglia di crescere insieme a SIFA.

Il tutto nella cornice del progetto strategico Circular Mobility, il modello nato per “mettere in circolo la mobilità del futuro – spiega Papa – creare una mobilità circolare dove tutti i protagonisti della filiera contribuiscono a creare, concretamente, la mobilità di domani”.

Un esempio è proprio quello del nuovo servizio di Car Replacement, offerto in partnership con Evergreen Mobility Rent.

CAR REPLACEMENT: UN NUOVO APPROCCIO PER L’AUTO SOSTITUTIVA

È Cristian Pandolfini a scendere nei dettagli di questo nuovo progetto, che offre l’opportunità alla rete assistenza SIFA di avvalersi di Evergreen per offrire al cliente un’auto sostitu-



È una manager che conosce molto bene la gran parte dei presenti in platea e ha un approccio molto pragmatico: “il contatto con la rete è un prezioso strumento di confronto per capire quali nuovi servizi offrire e come rispondere alle esigenze dei clienti”, ribadisce.

La progettualità di SIFA nasce proprio da questo e da questo si sviluppa: il contatto con il mercato e i

la flessibilità e la velocità, di risposta e di comunicazione”.

“Bisogna puntare sempre all’eccellenza – sottolinea Papa – e per questo dobbiamo porre la massima attenzione alla nostra rete assistenza. Più capillare è la rete più è difficile tenere monitorato uno standard comune elevato dei nostri centri: la riqualificazione serve proprio per fissare questi standard così da offrire

tiva in attesa della riparazione della propria, evitando così i problemi e i costi di un fermo macchina.

Evergreen Mobility Rent è specializzata in questo genere di servizi, è una società di noleggio a breve termine che si caratterizza per la sua flessibilità e per l'attenzione all'ambiente.

Il servizio di Car Replacement è pienamente in linea con i valori del progetto Circular Mobility e rappresenta il primo passo di una partnership più ampia con i riparatori, nella prospettiva della costruzione di una rete di Circular Mobility Point. Un progetto in divenire, che coinvolge la rete preferenziale di cui parlava Papa.

Le officine aderenti, infatti, potranno proporre ai propri clienti un'auto sostitutiva (o un veicolo commer-

ciale) da noleggiare direttamente sul posto, permettendo loro di non doversi più spostare presso un banco di noleggio, ma di proseguire con le loro normali attività in maniera semplice e veloce.

Il Car Replacement offre vantaggi rilevanti in quanto, comodamente tramite APP, il driver sa già quali siano i centri convenzionati da SIFA che offrono vetture sostitutive.

Il servizio dunque non solo fa risparmiare tempo ai driver ma permette loro di contribuire a rendere la mobilità più pulita e attenta all'ambiente. Eliminando gli spostamenti per ritirare e riconsegnare un'auto a un banco di noleggio tradizionale, è possibile infatti abbattere le emissioni di CO₂ per ogni singolo spostamento.

Una soluzione che porta benefici e

vantaggi per tutti: al cliente finale innanzitutto, che trova un servizio eccellente e sicuramente molto apprezzato da chi non può permettersi un fermo auto (pensiamo soprattutto alle imprese ma anche ai privati) e che non tutti offrono; all'autoriparatore, che diventa decisamente più competitivo sul mercato e che ottiene un vantaggio in termini di reputazione e professionalità che può portare a un incremento di traffico in officina; a SIFA ed Evergreen, che possono così aumentare le opportunità di business incrementando il numero di auto su strada e la capillarità sul territorio.

Un'opportunità di questo genere offre la possibilità di servire una clientela molto variegata, potendo calibrare il servizio sulla base di specifiche esigenze e necessità.