

mensile della  FAIB 

dc

www.shinda.it
distribuzione carburanti
n. 2 marzo 2011

Come è cambiata la tecnologia dei distributori automatici negli ultimi anni?

MA-FRA

La tecnologia si è evoluta moltissimo: dal grande "armadio" meccanico che poteva contenere una decina di referenze, dove i prodotti, posizionati su colonne, venivano erogati per caduta, si è passati alle spirali per arrivare ai moderni vendor gestiti dall'elettronica, che possono contenere al loro interno quasi quaranta referenze.

Quali sono le caratteristiche principali che un distributore automatico deve avere?

MA-FRA

I nostri distributori automatici sono funzionali, "si fanno notare", comunicano in maniera veloce e intuitiva il loro contenuto, sono robusti e semplici da utilizzare.

Quali sono i vostri rapporti con le stazioni di servizio?

MA-FRA

La nostra azienda è stata la prima a credere nell'inserimento dei vendor presso le stazioni di servizio e gli autolavaggi: il nostro primo distributore automatico è stato lanciato quasi quindici anni fa! Queste attrezzature, oltre che creare reddito, servono al gestore e al lavagista per dare completezza di servizio e per differenziarsi dalla concorrenza.

SPECIALE



SPECIALE



Quali sono le vostre necessità? Come vi state muovendo per soddisfare il mercato?

MA-FRA

Stiamo proponendo distributori di differenti dimensioni, sempre più sofisticati e flessibili, in grado di contenere numerosissimi prodotti diversi. In particolare, i nostri "Shopping Car EVO" sono proposti in due diverse configurazioni da 24 e 36 referenze.

All'interno della vostra azienda avete un reparto di Ricerca & Sviluppo?

MA-FRA

La nostra azienda è molto forte e versatile sul ver-

sante marketing: i nostri esperti sviluppano "a getto continuo" strumenti sempre più efficaci di comunicazione. Alcuni, come le "ali" ad apertura variabile poste ai lati del vendor, progettate per ospitare i pannelli pubblicitari che reclamizzano l'offerta del distributore, sono addirittura coperti da brevetto esclusivo! Se, infatti, è importante proporre distributori automatici sempre più efficienti e tecnologicamente avanzati, è cruciale far sì che il cliente noti il distributore, sia agevolato nella fase della scelta e, soprattutto, acquisti il prodotto.

Quali tipologie di contratto proponete? E quale ritenete essere la più conveniente?

MA-FRA

Dopo diverse modalità sperimentate negli an-

ni (noleggio, comodato ecc.) siamo giunti alla conclusione che la vendita è il sistema migliore per far sì che il cliente si "affezioni" realmente alla macchina e la curi nel migliore dei modi.

I prodotti che proponete necessitano di particolare manutenzione o assistenza?

MA-FRA

I nostri distributori sono molto semplici da mantenere: abbiamo, comunque, una rete di assistenza capillare - distribuita in tutta Europa - che copre qualsiasi necessità di intervento.