

NETWORK IN PRIMO PIANO

Mdr, il Giadi Trade della Toscana

Siamo in Toscana, presso il Giadi Trade Mdr, dove Giadi ha fatto il punto della situazione nella regione e presentato il progetto TRW. In queste pagine proponiamo una sintesi dell'incontro.

GIULIA VALENTIN



La Toscana è una regione molto attiva e gli affiliati al gruppo Giadi hanno contribuito in maniera molto partecipe ed entusiasta allo sviluppo di tutto il programma G-Service. Numerosi gli argomenti trattati durante l'incontro che ha coinvolto i ricambisti Giadi Store della regione e tra questi il nuovo progetto TRW.

UNA RETE CHE CRESCE

Il programma Giadi è arrivato in Toscana circa quattro anni fa e in questo periodo ha raggiunto risultati più che positivi, grazie alla determinazione e convinzione di chi vi ha aderito. Il rapporto con il mercato è ormai consolidato e il gruppo continua a crescere: attualmente le officine gestite da Mdr attraverso i Giadi Store sono quasi 100.

Tutte realtà caratterizzate da una forte motivazione e intraprendenza. Alla Mdr, Fabio e Stefano Barboni, con Giancarlo Gialli, si sono dichiarati contenti dello sviluppo del programma nella loro regione. I Giadi Store presenti all'incontro erano Auto 2000, Autogamma, Top Ricambi, Autoricambi Paro. Tutti si sono dichiarati soddisfatti del rapporto con il gruppo Giadi e delle attività svolte. Il *feedback* dalle officine del network è positivo e la costante presenza sul territorio dei responsabili G-Service ha permesso a tutti di crescere sia professionalmente sia nelle motivazioni per questa scelta di affiliazione.

L'alto livello di soddisfazione era già emerso in occasione dell'*incentive* di Ostuni, che aveva interessato tutte le officine della Toscana. "Un successo annunciato in termini di presenze e di interesse mostrato dalle oltre 650 officine delle varie regioni" come ha confermato Alberto dello Iacono del gruppo Giadi.



Alberto dello Iacono presenta la nuova promozione "Filtri dispettosi".



Da sinistra: Sandro Petrone, responsabile del programma TRW Autoservice, e Fabio Barboni, titolare della Mdr.

IL NETWORK IN TOSCANA E IL PROGETTO TRW

Giacomo Parretti, referente e responsabile del programma Giadi per la Toscana, ha fatto un punto della situazione sui servizi erogati nel primo semestre. Tutte le officine della regione hanno beneficiato della formazione tecnica organizzata dai Giadi Store e del servizio di assistenza telefonica di qualità che hanno avuto a disposizione.

Le officine dei ricambisti, continua Parretti, sono state visitate e contattate costantemente, in modo da monitorare tutti gli aspetti necessari alla personalizzazione del programma.

Durante l'incontro, Alberto dello Iacono (responsabile marketing e programma officine del gruppo Giadi) ha presentato ai ricambisti toscani una nuova opportunità di sinergia con il componentista TRW.

Grazie a TRW Autoservice, le officine interessate potranno beneficiare del rapporto diretto con il componentista, ricevendo così

informazioni tecniche dedicate e formazione specifica.

Sandro Petrone, responsabile del programma TRW Autoservice, in questa occasione ha presentato l'ac-



Giacomo Parretti, responsabile progetto G-service Toscana.

cordo flotte **Arval**, che ha destato molto interesse nei Giadi Store presenti. Questa collaborazione permette infatti di semplificare in maniera razionale il rapporto tra il servizio erogato dalle officine e il prodotto fornito dai ricambisti. ■

mdr

Mdr: fotografia di un Giadi Trade

Mdr è nata come azienda di distribuzione ricambi auto circa 20 anni fa e fa parte di Giadi fin dalla nascita del gruppo.

Oggi Mdr è presente con la sede principale in Toscana e precisamente a Campi Bisenzio e una filiale in Umbria a Perugia.

Tra i punti di forza di quest'azienda ci sono la forte presenza sul territorio, con contatti continui con le aziende di distribuzione al dettaglio. Un rapporto che le ha permesso di acquisire quella esperienza e quel know-how che si traducono in una immediata sintonia con le esigenze del cliente.

L'altro elemento fondamentale che ha permesso a quest'azienda di crescere e svilupparsi è il magazzino: un assortimento completo, con oltre 100.000 codici, e una costante disponibilità di prodotti a stock. Numerosi i marchi trattati, anche per uno stesso prodotto, per permettere al cliente di scegliere in base alle proprie esigenze.

La celerità di risposta e di evasione degli ordini ha reso Mdr un punto di riferimento importante per la sua clientela: un partner che affianca il cliente supportandolo con prodotti e servizi anche personalizzati in base alla singola realtà e alla struttura aziendale di ciascuno.

Ricordiamo infine il servizio di e-commerce, attivato già nel 2006, che rende ancora più veloce la procedura degli ordini.