



Brecav: questione di stile

2
NM

Le novità non mancano, ma in Brecav forma e contenuti vanno a braccetto e l'azienda di Matera si propone con uno stile tutto suo per affrontare un mercato sempre più difficile, con un approccio che fa la differenza.

Chi vuole scoprire cosa bolle in pentola può anche cogliere l'occasione di andare allo stand Brecav ad Autopromotec, padiglione 16 stand A 33, e l'azienda, per spiegare meglio come stanno le cose, organizza proprio in fiera un evento "interattivo" (per venerdì 24 maggio, sala Melodia orario 9.00 – 13:00) dal titolo: "La scintilla della crescita", dedicato a tutti gli attori protagonisti della filiera aftermarket.

TRE + TRE + TRE

Tre gli elementi su cui ci si confronterà durante l'evento in fiera: le novità di prodotto, a chi proporle e come.

"L'obiettivo dell'incontro - dichiara il CEO Brecav, Antonio Braia - è quello di aggiornare la rete vendita e allinearla sulle strategie da adottare sul mercato, così che distributori e ricambisti possano reagire alla difficile situazione del mercato con un approccio che porti benefici a tutti".

I primi tre elementi novità, che saranno presentati in anteprima, saranno le nuove linee di prodotto, i nuovi cataloghi e gli aggiornamenti. In particolare, Brecav introduce due linee che riguardano dei prodotti di nicchia che vanno per la maggiore: nuove applicazioni per le vetture d'epoca e per il settore racing/tuning, grazie all'inserimento di colorazioni diverse, così da rendere sempre più personalizzato il proprio motore. Saranno condivise anche le strategie di mercato che portano Brecav sempre più ad essere presente nel segmento Industria. Una scelta che si basa su una precisa politica: far sì che l'azienda sia un punto di riferimento univoco per il cliente; come dire che "tutto ciò che cerchi, lo trovi da Brecav".

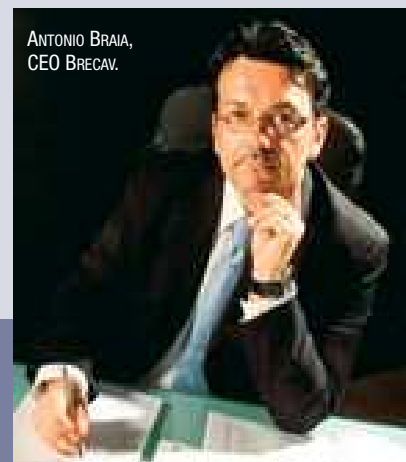
Tra le novità di catalogo segnaliamo la pubblicazione dei nuovi volumi relativi ai cavi candela e alle bobine d'accensione. Non mancheranno anche gli aggiornamenti di tutta l'offerta Brecav.

Oltre ai prodotti, sono tre gli elementi su cui si basa la proposta Brecav: le strategie da adottare, il ruolo del venditore/consulente, la reputazione del brand.

Nel corso del meeting alcuni distributori

PARLIAMO DI MERCATO ITALIANO, DI NOVITÀ DI PRODOTTO E DI STRATEGIE: COSA PROPONE BRECAV AI SUOI DISTRIBUTORI E CLIENTI PER RIMANERE IN PISTA CON UNA SANA COMPETIZIONE.

GIULIA MARGI



ANTONIO BRAIA,
CEO BRECAV.

saranno invitati a parlare direttamente (ecco il senso di un "evento interattivo"), così che possano condividere la propria esperienza e dare un esempio concreto di come si possano mettere in pratica le strategie. Un esempio che permette di identificarsi e riproporre gli stessi principi tradotti nella propria realtà.

Un momento che si prefigura come particolarmente interessante per gli addetti ai lavori, e al quale Brecav tiene molto proprio perché permette di capire che l'identità tra l'azienda e la rete vendita è forte e il confronto fondamentale.

Al convegno, in particolare, si affronterà il nuovo ruolo degli agenti, da meri e semplici venditori a consulenti, a cui il cliente può rivolgersi per avere informazioni, chiedere suggerimenti e cercare insieme le soluzioni ai problemi.

Un ruolo che si configura strettamente legato al territorio, dove non solo il brand è noto, ma si instaura un circolo virtuoso tra il prestigio e l'affidabilità riconosciuti all'azienda, ai prodotti e al venditore/consulente che li rappresenta. Questo e molto altro sarà raccontato a chiunque voglia scoprire il "nuovo stile" Brecav. ■