

PARTNER DI QUALITÀ

Tra gli aziende presenti all'evento organizzato da **Autoluce** non mancava lo stand **USAG**. Grazie al **veicolo attrezzato** e ai **prodotti esposti**, gli autoriparatori hanno potuto conoscere meglio la **qualità del marchio italiano**.

In un mondo sempre più digitalizzato, l'aggregazione è fondamentale per approfondire argomenti e "toccare con mano" le proposte delle aziende. Autoluce Srl opera dal 1960 a Milano nel settore della distribuzione dei ricambi per auto, moto e veicoli industriali. Negli ultimi anni la fervente realtà lombarda ha ampliato la propria rete distributiva con l'apertura di nuove sedi dislocate in Lombardia. In occasione di Autoluce Expo 2018, evento

organizzato dal ricambista milanese per mettere a contatto autofficine e aziende partner, era presente anche lo stand USAG. Oltre alla gamma di prodotti, esposti i visitatori hanno avuto la possibilità di salire a bordo del veicolo attrezzato USAG e approfondire l'offerta di utensili disponibili. L'occasione è stata ideale per scoprire direttamente da Riccardo Califano, presidente di Autoluce, come vede il mercato e la collaborazione con USAG.

Sono fondamentali per i clienti di Autoluce, oltre ai classici prodotti USAG, gli eccellenti strumenti Dewalt

Il mercato della riparazione indipendente non sta andando male nonostante una situazione economica non proprio brillante. Lei come vede il futuro dell'officina?

Per l'officina l'imperativo è formazione, organizzazione e sviluppo tecnologico. Le automobili saranno sempre meno dipendenti dal driver, ma non potranno fare a meno di manutenzione e riparazione.

Se si dovesse calare nel ruolo dell'autoriparatore, cosa farebbe per fidelizzare il cliente? Come si dovrebbe "attrezzare" o comportare?

Oggi è indispensabile avere un luogo accogliente, un software evoluto in grado



Riccardo Califano

di gestire i processi in officina, dall'accettazione alla riconsegna.

Le fasi intermedie sono le più importanti, ma il cliente non le vede, giudicherà l'operato in base alla sua esperienza emozionale.

Nella vostra attività sono importanti i rapporti con i fornitori? Com'è la collaborazione con un marchio come USAG?

USAG come altri nostri partner ci affianca e supporta in modo eccellente, indicando-





ci le novità sugli strumenti, studiando insieme il sistema migliore per proporlo al mercato.

Il rapporto con l'officina è sempre più importante perché attraverso i loro suggerimenti è possibile organizzarsi al meglio e

Per l'officina del futuro l'imperativo è: formazione, organizzazione e sviluppo tecnologico

offrire il miglior servizio: organizzate corsi di formazione per le officine?

La formazione è indispen-

sabile, Autoluce ha aule specifiche per erogare corsi non solo sulle tecnologie presenti sulle autovetture, ma anche sulla gestione del processo.

La sfida è competere con la rete ufficiale delle case automobilistiche, bisogna impegnarsi a fondo.

Ci può parlare dell'ultimo evento che avete organizzato con USAG?

L'idea è nata per comunicare al mercato il nuovo ruolo che Autoluce si è prefissata di avere. Inevitabile la presenza di USAG e di altri partner strategici.



Come viene apprezzato il marchio USAG? Quali sono i loro prodotti più richiesti e quali i loro plus?

USAG è da sempre sinonimo di qualità e sicuramente i carrelli e gli assortimenti sono indispensabili per

ogni officina che vuole essere pronta alle sfide quotidiane.

In aggiunta a questi prodotti non bisogna dimenticare degli eccellenti strumenti Dewalt, sempre proposti tramite USAG.