
Batterie e GDO – Grande Distribuzione Organizzata

Vers – 17/02/2011

Le aziende produttrici delle marche più note di batterie sono sempre più presenti nella Grande Distribuzione Organizzata. Partendo dalla FIAMM, con la commercializzazione del marchio “Klaxon”, fino all’EXIDE a marchio “Suprema” oppure utilizzando il più noto marchio “Tudor”, eppure la presenza di altre marche note come “Arexons”; si conferma una tendenza che evidenzia l’interessamento delle fabbriche di batterie e delle grandi marche di ricambi a diventare fornitori delle grosse catene commerciali.



Oggi la grande distribuzione rappresenta un punto di riferimento da non sottovalutare nella commercializzazione delle batterie. Il trend appare in crescita continua e, così facendo, i supermercati diventano sempre più delle grandi vetrine dove i prezzi e le garanzie sullo scaffale diventano il punto di riferimento per il cliente che ha a portata di mano anche il fai-da-te nelle batterie veicolari. Così la grande distribuzione organizzata diventa anche il punto di raccolta delle batterie esaurite, di garanzia diretta nel caso di inconvenienti con il prodotto e di supporto al cliente per altri prodotti collegati, i quali potrebbero essere utili all’installazione e/o manutenzione della batteria.

Ovviamente, questo rientra nelle possibilità proprie del fai-da-te capace di ottimizzare il rapporto costo-beneficio per il cliente. Nel caso di SAFItaly la strategia continua ad essere quella di rinforzare i servizi filiale al cliente, che sa di arrivare col suo mezzo e di ripartire senza costo aggiuntivo con la sua nuova batteria funzionante e col veicolo testato, per quanto riguarda la capacità di ricarica del suo impianto elettrico. Nei nostri locali arrivano spesso clienti che spengono il proprio mezzo di fronte alle nostre porte, consapevoli di non poterlo riaccendere se non si trova la batteria giusta con cui ricambiare quella esaurita.

Per noi questo tipo di situazione ha sempre rappresentato una doppia sfida, tra l’aver prodotti di qualità e con la diversità necessaria per rispondere alle aspettative del cliente, oltre alla volontà di rinforzare continuamente la formazione del nostro personale e incrementare l’esperienza che si mette a disposizione delle necessità del mercato, in ogni nostra sede di servizio. Invece di avere solo una batteria sullo scaffale, noi scegliamo di mettere a disposizione un insieme di servizi in grado di garantire al cliente la possibilità di risolvere la sua emergenza senza attese, aumentando anche l’affidabilità del proprio mezzo. Questa strategia sta ora dando i propri frutti nelle 19 filiali e sedi di servizio che SAFItaly ha messo a disposizione dei suoi clienti.

Un particolare accenno va fatto anche alla disponibilità degli accessori. Di consueto sugli scaffali si trovano anche manutentori di carica della batteria, contatti elettrici e allacciamenti aggiuntivi all’impianto elettrico. In questo caso la differenza tra il servizio *chiave-in-mano* e il fai-da-te è sostanziale, poiché può capitare di prendere il modello sbagliato di manutentore di carica così, invece di rinforzare la propria batteria, non si fa altro che esaurirla a breve termine. Il nostro consiglio, in ogni caso, è quello di informarsi bene prima di investire sia nelle batterie, sia negli accessori come base di partenza non solo per fare piccoli investimenti, ma anche per raggiungere i risultati da essi attesi .