



Un servizio sempre più ampio

FI-DI Ricambi, realtà romana specializzata nella distribuzione all'ingrosso di tendicinghia di distribuzione e ausiliari e ricambi meccanici per vetture di produzione asiatica e americana, punta sulla soddisfazione delle esigenze della clientela attraverso la gestione e la distribuzione specializzata di prodotti di qualità

a cura della redazione

Il settore aftermarket è in cambiamento, la rivoluzione tanto annunciata è ormai in corso e non tutti i protagonisti della rete distributiva del ricambio interpretano il cambiamento con la medesima formula. La nuova strategia per il futuro di FI-DI Ricambi mette al centro delle attenzioni il cliente, nella consapevolezza delle difficoltà quotidianamente affrontate dai ricambisti nel rapporto con le officine. “Vogliamo soddisfare le esigenze dei clienti attraverso la gestione e la distribuzione specializzata di prodotti di qualità”: questa la vision esposta dalla famiglia Filoscia tramite Ombretta, Marco e Alessandro, i figli del titolare Paolo. Con questo obiettivo, FI-DI Ricambi ha pianificato la sua “rivoluzione”, come spiega il Direttore Commerciale Alessandro Guaragnella: “La mission è essere vicini ai clienti con una consulenza e un servizio che integrano la qualità, la disponibilità e la condivisione della conoscenza dei prodotti. Generiamo valore per i clienti trasferendo loro tutti i nostri vantaggi competitivi”.

Per FI-DI Ricambi rimane importante il rispetto della filiera, con i ricambisti visti come una risorsa e non un ostacolo da scavalcare. Spiega Guaragnella: “Abbiamo fatto grandi investimenti per dotare la struttura di spazi più consoni all'ampliamento della gamma prodotti. Uguale importanza è riservata alla formazione del personale interno ed esterno, per essere in grado di offrire la stessa consulenza che ci ha caratterizzato per anni nella distribuzione delle nostre storiche specializzazioni - i cuscinetti e i ricambi per vetture asiatiche - riguardo tutti i numerosi nuovi prodotti gestiti, della massima qualità disponibile e composti da marchi di primo livello”.

Il concetto di “consulenza” alla clientela è ben riassunto, come aggiunge Guaragnella, dai nuovi cataloghi online di FI-DI Ricambi. “Abbiamo integrato nel nostro catalogo i prodotti dei fornitori rendendo più facile, intuitiva e veloce la consultazione e la ricerca, non costringendo i

Nella foto in apertura, la famiglia Filoscia. Da sinistra Marco, Paolo, Ombretta e Alessandro Filoscia



Gianfranco Lagi, Direttore Vendite di Fidi-Ricambi

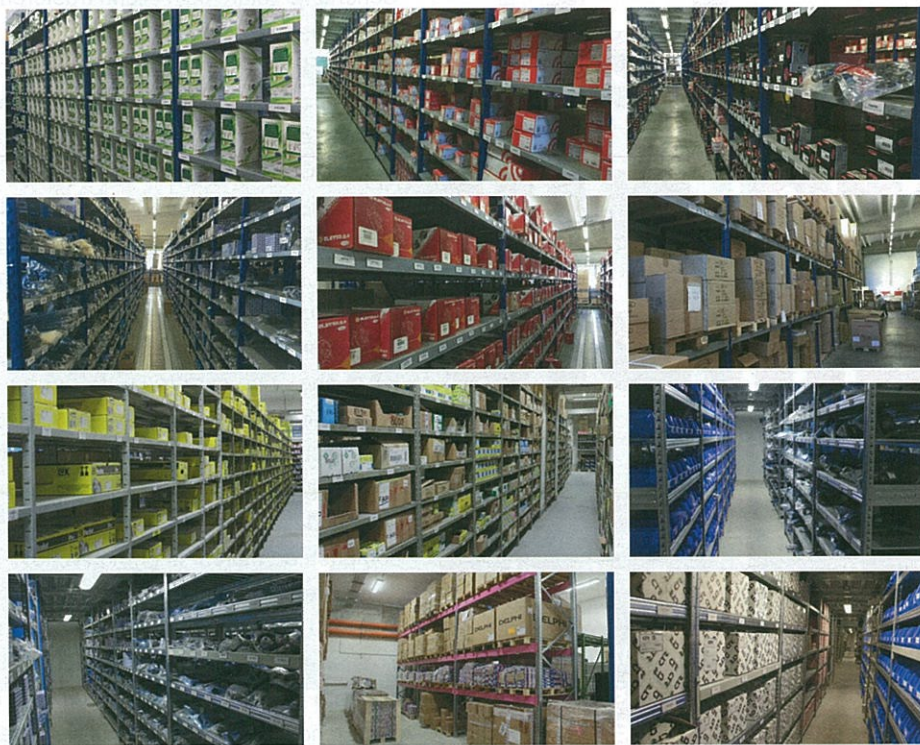
Alessandro Guaragnella, Direttore Commerciale di FI-DI Ricambi

NUOVE LINEE DI PRODOTTO

FI-DI Ricambi, da sempre focalizzata sulla distribuzione di tendicinghia e ricambi asiatici, ha recentemente inserito nuove linee di prodotto:

Kyb, Ammortizzatori e molle; **Way Assauto**, Kit ammortizzatori **Dayco**, Cinghie trasmissione potenza; **Brembo**, Pastiglie e dischi freno; **Delphi**, Pastiglie e dischi freno, tiranteria sterzo e sospensione; **Denso**, Compressori A/C; **CRT**, Ricambi per impianti A/C; **Black Storm**, Accumulatori; **LUK**, Kit - Volani-Cuscineti concentrici per frizioni; **Autoteam**, Spazzole tergicristallo; **Elettra+**, Motorini avviamento - Alternatori; **Calorstat by Vernet**, Termostati e Switch; **Metalcaucho**: Supporti - Manicotti e prodotti in ferro-gomma; **ARP by Brecav**, Cavi candela e Bobine accensione; **LIFT-TEK**, Alzacristalli

UN'OFFERTA COMPLETA



FI-DI Ricambi ripone da sempre una forte attenzione alla gestione di ampia gamma, ma anche alla qualità dei marchi distribuiti

clienti a doversi districare su menù e funzioni diverse o effettuare più volte ricerche per la stessa vettura in manutenzione presso l'officina. Inoltre, consentiamo ai clienti stessi di suggerirci modifiche o integrazioni di informazioni che una volta verificate sono rese pubbliche nel giro di pochi giorni. Un altro esempio di assistenza alla clientela - sottolinea Guaragnella - è dato dal supporto alla vendita grazie alla collaborazione con uno dei più affermati professionisti specializzati in ricambi, Gianfranco Lagi, che ogni giorno coadiuva la rete vendita e assiste la clientela non solo promuovendo l'offerta in portafoglio, ma proponendo soluzioni per la corretta gestione in store e metodi efficaci di sell-out, evidenziando specificità sui prodotti che sovente 'sfuggono' ai ricambisti, impegnati a gestire le diversificate richieste delle officine".