

MAGGIORE RENT

Il blu cavalca la ripresa

“DOPO AVER CHIUSO IL 2013 CON UN GIRO D’AFFARI IN CRESCITA, L’OBIETTIVO PER IL 2014 È RENDERE IL SERVIZIO SEMPRE PIÙ ACCESSIBILE E AUMENTARE L’OFFERTA ATTRAVERSO PRODOTTI INNOVATIVI ED ESCLUSIVI”, DICHIARA FRANCESCA SAPONARO, RESPONSABILE COMMERCIALE FURGONI.

EMANUELE GALIMBERTI
ROMA
AmicoBlu è il brand di Maggiore Rent che opera nel mercato del noleggio a breve termine di veicoli commerciali. Leader assoluto di mercato, registra un fatturato di oltre 20 milioni di euro, attraverso una flotta di circa 1.700 unità (tra furgoni di serie e veicoli speciali) e una rete capillare su tutto il territorio italiano. AmicoBlu detiene oltre il 30 per cento della quota di mercato secondo l’ultimo rapporto di Aniasa, associazione di categoria cui aderiscono le principali società di noleggio veicoli. “Abbiamo chiuso il 2013 - ci ha detto Francesca Saponaro, Responsabile Commerciale Furgoni - con un giro d’affari in leggera crescita rispetto all’anno precedente, nonostante un mercato fortemente contratto. AmicoBlu si pone sul mercato da sempre come un attore innovativo e ha sviluppato negli anni la capacità di

creare soluzioni per ogni esigenza. Ha lanciato prodotti all’avanguardia, come ad esempio Stop&Go, ovvero il rilascio del mezzo quando non serve, Formula Night, ovvero possibilità di noleggiare il furgone esclusivamente nelle ore notturne, Super Serenity Pack, pacchetto opzionale che consente l’eliminazione totale di eventuali quote di addebito, e tanto altro. Permettiamo, inoltre, di rilasciare il veicolo noleggiato in una località diversa da quella del ritiro, abbiamo aperto centri dedicati esclusivamente al noleggio di veicoli commerciali denominati Truck Center e offriamo tutti i vantaggi che solo la capillarità territoriale di AmicoBlu può dare”.

Punto di forza di AmicoBlu è sicuramente la flotta, riconoscibile da sempre per la sua famosa livrea blu. “L’abbiamo ampliata - ha proseguito Saponaro - anche con furgoni speciali: isotermini +20 -20 con carico fino a 6 europallet,

autocarri sia a doppia cabina che a cabina singola, con pianale ribaltabile o a cassone fisso e veicoli con sponda idraulica”.

La specializzazione resta quindi la strategia più importante in assoluto per AmicoBlu. “La specializzazione - ha precisato Francesca Saponaro - è necessaria in particolare modo per sostenere un mercato in flessione. Anche il profilo della forza vendita è sempre più consulenziale e interviene nell’analisi delle esigenze del cliente in rapporto ai costi/benefici nella gestione del parco flotta. AmicoBlu ha come principale obiettivo la volontà di andare sempre più incontro alle esigenze della clientela. Oltre al servizio di altissima qualità e uguale su tutto il territorio nazionale, il brand si pone sul mercato 2014 anche con un pricing estremamente competitivo pur aumentando la qualità della flotta e del servizio. Sceglie

per gli acquisti flotta 2014 il gruppo PSA Peugeot Citroën. Oltre a confermare la quota dei veicoli allestiti introdotti nel 2013, incrementerà l’offerta anche sui veicoli commerciali di serie. Punteremo - prosegue Saponaro - nell’ampliare servizi esclusivi, ne è un esempio il servizio di facchinaggio esteso dopo Roma anche nella città di Milano e provincia. Tale servizio prevede la possibilità di richiedere un facchino durante il periodo di noleggio per caricare e scaricare merce e/o per le operazioni di smontaggio e rimontaggio. La nostra forza vendita, rappresentata non solo dai consulenti di vendita ma anche da tutte le nostre agenzie territoriali, nonché dal call center dedicato, vuole essere l’interlocutore più importante, affidabile e efficace nel mercato del noleggio di veicoli commerciali a breve termine. Insomma, non è casuale che AmicoBlu sia “il più noleggiato dagli italiani”, come recita lo slogan pubblicitario”.



AmicoBlu è il brand di Maggiore Rent nel mercato del noleggio a breve termine di veicoli commerciali. Il fatturato supera i 20 milioni di euro.



Francesca Saponaro, Responsabile Commerciale Furgoni AmicoBlu Maggiore Rent

