

AUTODIS ITALIA |**DAVIDE VITIELLO,**
PRIVATE BRAND MANAGER,**ANTONIO PELLECCIA,**
PRIVATE BRAND MANAGER**GIOVANNI DE LUCA,**
PROJECT MANAGEROLIO (205 CODICI)
ARIA (350 CODICI)
GASOLIO/CARBURANTE (230 CODICI)
ABITACOLO (330 CODICI)A U T O D I S
I T A L I A

Potete condividere una riflessione sul mercato attuale, con anche una previsione su come evolverà la tecnologia di filtrazione nei prossimi anni?

Negli ultimi anni, il settore della filtrazione automobilistica ha subito significative evoluzioni, guidate dalle sfide ambientali e dalla crescente domanda di efficienza. Con l'avvento dei motori Common-Rail, la filtrazione del carburante è diventata più rigorosa e performante. I filtri carburante con filtranti multistrato ad alta separazione acqua/carburante (tecnologia HWS) sono stati introdotti per garantire una separazione superiore al 98% tra acqua e carburante. Questi combinano cellulosa naturale e materiali sintetici per trattenere inquinanti e bloccare le particelle d'acqua, migliorando la pulizia del carburante. I filtri carburante moderni sono veri e propri congegni meccatronici. Un componente fondamentale è il sensore di temperatura, che riscalda il gasolio in ingresso al filtro per garantire una migliore filtrazione. La rilevazione dell'acqua è cruciale per proteggere i motori sensibili agli inquinanti e all'umidità. La ricerca su materiali avanzati sta rivoluzionando la filtrazione. La crescente attenzione alla sostenibilità spingerà verso filtri più efficienti, riducendo l'impatto ambientale e migliorando la qualità dell'aria e dell'acqua. Per poter affrontare la sfida ambientale, che nell'ambito della filtrazione sta vivendo una fase di trasformazione accelerata, andando ad impiegare nuove tecnologie, mettiamo in atto un costante aggiornamento alle nuove esigenze richieste dal mercato e dalla comunità europea.

Offerte last minute: sono considerate ancora una volta una valida chiave per "sensibilizzare" il vostro cliente?

Più che nelle offerte last minute, crediamo nell'importanza della costante fidelizzazione del cliente attraverso iniziative che lo coinvolgono a 360° come gli eventi "Energy tour" del 2023 e "Ricambista eterno protagonista", la formazione "Xmaster sa come si fa" e altre attività di marketing studiate ad hoc per coinvolgere il cliente in vere e proprie esperienze il cui valore rimane impresso per anni e non solo per un clic.

Quali sono le esigenze specifiche dei clienti che cercate di soddisfare con i vostri prodotti?

Vogliamo coniugare la qualità dei nostri prodotti con un'elevata competitività economica, offrendo al contempo ampiezza e profondità di gamma sia per quanto riguarda i ricambi con la linea Xenergy, che per i lubrificanti e additivi con le linee 3.0 Tech e 3.0 Chem. La nostra esperienza decennale ci permette di offrire elevati standard di qualità, come confermato dal bassissimo tasso di resi in garanzia (0,3%).