

Partendo dall'ESPERIENZA-PILOTA condotta a Prato, l'offerta di Program, oltre al Nlt, comprenderà anche il **NOLEGGIO A BREVE TERMINE**. L'avvio di quest'ultima attività coinciderà con il **TRASFERIMENTO DELLA SOCIETÀ NELLA NUOVA SEDE FIORENTINA**, sempre in località Osmannoro



Nuove strade per crescere

di **Ottavia E. Molteni**

È la risposta alle richieste di mobilità alternativa dei fiorentini, in primis della "tribù viola", ossia dei tifosi della squadra di calcio della Fiorentina, di cui Program Autonoleggio è official partner.

Ma già oggi è molto di più e si appresta a incrementare il proprio raggio d'azione sfruttando alcune caratteristiche che le sono proprie, a livello logistico come di approccio alla clientela.

Nel suo ventiseiesimo anno di attività (il 7 ottobre 2017 una grande festa nel capoluogo toscano ha suggellato il raggiungimento del quarto di secolo di presenza nel settore renting), Program Autonoleggio continua a vivere un momento positivo.

"A metà maggio avevamo già raggiunto l'80% dell'obiettivo assegnato per fine anno, siamo perciò molto soddisfatti - ci ha raccontato **Gian Marco Pucci**, responsabile Marketing e Pricing Prodotto

della società - Siamo reduci dalla consegna di un centinaio di veicoli alla Rai e, sempre con riferimento alle gare importanti che ci siamo aggiudicati, ci stiamo dedicando alla fornitura a Consip-Forze dell'Ordine di una flotta composta da oltre 400 unità".

IL (RE)INGRESSO NEL CAR E VAN RENTAL

Il noleggio a breve termine è pronto a rientrare nel bouquet d'offerta di Program Autonoleggio, dove peraltro era già stato presente fin dalla nascita della società. Al servizio sarà espressamente dedicata la sede aziendale attuale, in località Osmannoro a Firenze, dopo che saranno conclusi i lavori di costruzione della nuova sede che sorge in linea d'aria vicino a quello attualmente occupato dalla società. Via quindi al car e van rental, ma solo nel momento in cui tutto sarà pronto per il trasferimento di dipendenti e uffici. Program è d'altronde il player più vicino rispetto all'aeroporto di Firenze-Peretola. La località Osmannoro si specchia nello scalo cittadino, vi è proprio davanti. Le realtà insediate nell'area, come la società di cui stiamo parlando, possono quindi intercettare una clientela professionale, così come leisure, che, uscendo dall'aeroporto, vi si imbatte.

L'IMPORTANZA DEI BROKER

Alle spalle del riscontro sin qui ottenuto da Program a livello di Enti Pubblici e non solo, vi è una scelta ben precisa, quella di appoggiarsi sia a una forza commerciale interna, sia a collaboratori (agenti e broker). La società ha investito risorse note-

voli su questa seconda categoria, equiparata nei fatti all'altra. "Li formiamo, supportiamo nel momento in cui si manifesta una qualsiasi necessità da parte del cliente, siamo sempre dalla loro parte - ha risposto Pucci - Quest'approccio ci ha ripagato soprattutto negli ultimi tempi, che vedono la concorrenza spingere decisamente su canoni sempre più bassi, mentre noi puntiamo a fidelizzare il cliente in virtù dei servizi che siamo in grado di offrire, dalla efficienza nella loro erogazione, nella flessibilità dell'offerta".

I contatti acquisiti dai broker, tutti di assoluto rilievo, rappresentano un punto di forza di Program, che più in generale mira a intercettare quella fascia di utenza che si sente in qualche modo "abbandonata a sé" dalle grandi società di noleggio. "I piccoli player si distinguono per una



Gian Marco Pucci

gestione della flotta più efficiente e per risposte sempre più tempestive - ha sottolineato Pucci - Nel corso delle ultime riunioni in azienda abbiamo pertanto deciso di guardare con un'attenzione crescente alle richieste del singolo, riuscendo a far sì che si senta sempre ascoltato e possa contare su un approccio consulenziale ogni volta che gli si presenta anche un piccolo problema".

LE LINEE GUIDA

La strada della clientela privata non è tuttavia quella maestra per Program, anche se la percentuale di utenti consumer è sicuramente salita rispetto ad anni precedenti. Il target di riferimento della società è rappresentato, da un lato, dalle pmi, mentre, dall'altro, dalle grandi realtà "corporate" e dal canale della Pubblica Amministrazione, a cui accedere attraverso il meccanismo dei bandi. Peculiare, nell'azione del player toscano, è il rispetto per l'ambiente,

che si declina nel campo della mobilità nella forma del contenimento delle emissioni inquinanti. "Si tratta tuttavia di un aspetto che troviamo considerato principalmente dalle aziende di dimensioni più importanti - ha precisato Pucci -, mentre da quelle più piccole ancora non

ci è pervenuta una richiesta puntuale per quanto attiene alla diminuzione del livello di CO2 all'interno del parco circolante. Abbiamo pensato così di essere noi a proporre loro soluzioni alternative, ad esempio, mediante la sottoscrizione di contratti che prevedano un incentivo per chi noleggia vetture con alimentazione diversa rispetto alle tradizionali benzina e diesel".

ANCHE IL RAC...

Program opera principalmente nel segmento del Nlt. Nel 2016 ha però inaugurato un progetto-pilota nell'area di Prato legato al renting a

“

Siamo reduci dalla consegna di un centinaio di veicoli alla Rai e ci stiamo dedicando alla fornitura a Consip-Forze dell'Ordine di una flotta composta da oltre 400 unità

Gian Marco Pucci, Program

”

breve termine di veicoli commerciali leggeri.

Un'iniziativa che continua a raccogliere consensi tanto da aver influenzato le linee di sviluppo della società. Si parla infatti di portare il servizio - tra autovetture e van - anche sulla piazza fiorentina.

IL RAPPORTO CON LA CITTÀ E CON I TIFOSI

La decisione di diventare nel 2016 official partner della Fiorentina ha rappresentato uno dei cardini della crescita continua comunicata da allora da Program Autonoleggio.

Accanto alla possibilità di godere di una visibilità maggiore, perché i banner della società ruotano di continuo lungo i bordi del campo dello stadio Artemio Franchi, l'accordo è valso a promuovere la società agli occhi di una specifica fascia di utenza cittadina.

Il radicamento al territorio del capoluogo toscano rappresenta da sempre un "marchio di fabbrica" per Program che, per avvicinarsi ancor di più alle esigenze particolari di mobilità ascrivibili a una tra le più belle città d'arte italiane, si è applicata nello sviluppo di una serie di progetti "ad hoc".

