

Forlì, 22 settembre 2015

## Proposta di Piano Generale delle Attività 2016

Automobile Club Forlì-Cesena

La presente proposta di Piano Generale delle attività per l'anno 2016 viene formulata in conformità al Regolamento di Amministrazione e Contabilità di questo Automobile Club, approvato dal Consiglio Direttivo con delibera del 29 settembre 2009.

Nel corso del 2015 la compagine associativa dell'Ente ha fatto registrare un sensibile incremento. E' abbastanza verosimile ritenere che il portafoglio associativo possa superare le 9000 unità.

Il risultato è sicuramente lusinghiero, considerando il perdurante periodo di recessione economica, confermato anche dalla circostanza che la compagine associativa a livello nazionale non fa registrare sensibili aumenti, non favorendo la situazione generale del Paese lo sviluppo della vendita di servizi non essenziali, come quelli collegati alla tessera ACI.

La campagna sociale del 2015 ha probabilmente favorito l'incremento della compagine associativa, razionalizzando i prodotti e permettendo la conversione delle tessere associative con formule non più vendibili in prodotti più performanti, pur conservando il prezzo del prodotto inferiore e non più in portafoglio.

Particolarmente positiva e confortante è la circostanza che l'incremento associativo non avviene attraverso il prodotto di basso livello della gamma dei servizi, ma con un aumento dei prodotti tradizionali, come Aci Sistema e Gold.

L'incremento del portafoglio associativo, inoltre, non è avvenuto con politiche di prezzo particolarmente aggressive, come testimonia la sostanziale tenuta delle entrate per acquisizione soci.

Anche l'attività di assistenza alle pratiche automobilistiche e la riscossione delle tasse automobilistiche sono in crescita, nonostante il settore auto abbia fatto registrare soltanto nella seconda parte dell'anno di riferimento segnali di ripresa.

Tali risultati, oltre a rappresentare un indubbio ritorno economico per l'Ente, si possono prestare ad una ulteriore e positiva chiave di interpretazione; nel senso che la maggiore attività è necessariamente conseguenza di una maggiore credibilità dei servizi dell'Automobile Club nel territorio in cui insiste.

E' strategicamente corretto, allora, impostare l'attività dell'anno 2016 sulla falsariga dell'anno precedente, considerando tuttavia necessario potenziare alcuni aspetti operativi, per evitare che gli stessi possano trasformarsi in criticità.





In particolare, nel 2015, è stato avviato un percorso di forte collaborazione con l'agente capo della Sara Assicurazioni, che ha permesso una migliore fluidità delle informazioni e delle conoscenze reciproche tra Automobile Club e Sara.

La collaborazione in argomento ha permesso una sensibile crescita del portafoglio assicurativo, che si traduce in un incremento delle entrate per l'Automobile Club.

In considerazione dei risultati positivi ottenuti, è auspicabile per il 2016 migliorare maggiormente le attività di collaborazione con l'agente assicurativo e implementare lo stesso percorso anche sul territorio di Cesena, forti dell'esperienza maturata a Forlì.

Tale attività dovrebbe consentire non soltanto l'incremento del portafoglio assicurativo, ma anche un aumento della compagine associativa, nonché una più accentuata fidelizzazione della stessa.

E' evidente infatti che poter offrire vantaggi economici esclusivi per i soci su polizze assicurative, dovrebbe permettere l'aumento del numero dei soci, che si legano al nostro club anche per ulteriori servizi che non sono quelli tradizionali dell'ACI, con una conseguente maggiore fedeltà.

Inoltre, la possibilità di offrire servizi assicurativi e associativi a clienti che normalmente scelgono l'Automobile club per altre ragioni, come ad esempio il pagamento del bollo auto, potrà verosimilmente comportare un miglioramento sia del portafoglio associativo che di quello assicurativo.

Considerando che ogni anno entrano nei nostri uffici circa 40.000 persone, è possibile tradurre prudenzialmente tale miglioramento in un incremento delle provvigioni da Sara Assicurazioni per almeno € 5.000.

La proposizione di ulteriori servizi oltre a quelli associativi al consistente flusso di persone che annualmente intercettiamo potrà permettere il miglioramento della compagine associativa e il consolidamento di settori di attività produttive strumentali all'acquisizione di nuove associazioni.

In particolare, il settore delle conferme di validità della patente si è rilevato nel 2015 particolarmente strategico, sia dal punto di vista del ricavo economico che da quello della qualità del servizio.

Sarà opportuno nel 2016 potenziare le attività di tale settore, con una maggiore comunicazione rivolta sia ai soci che ai non soci e con una revisione delle strategie di prezzo. L'ultima diminuzione delle tariffe, apportata con la speranza di penetrare maggiormente nel mercato, non ha prodotto infatti gli effetti sperati; il numero di conferme di validità è rimasto più o meno invariato, consigliando dunque una differente politica di prezzo.

Al fine poi di caratterizzare l'Ente soprattutto grazie ai servizi con maggior valore sociale, in modo da rafforzare l'immagine dell'ACI al fianco dell'automobilista e impegnato per una mobilità sostenibile, sarà opportuno sottolineare maggiormente l'impegno che l'Ente profonde in tema di sicurezza stradale, con l'organizzazione dei corsi di recupero punti della patente e dei corsi di educazione stradale nelle scuole della Provincia.

Soprattutto con riguardo ai primi, organizzare direttamente i corsi permetterà maggiormente all'A.C. di evidenziare il servizio di tutela legale della tessera, che è particolarmente apprezzato soprattutto da coloro che hanno un'alta mobilità con l'auto. In tal modo, con l'aiuto e la collaborazione delle associazioni di categoria, si potrà provare a penetrare con maggiore incisività proprio in quel target di mercato che dovrebbe essere maggiormente interessato in generale ai servizi ACI.



Infine, anche per il prossimo anno sarà fondamentale l'apporto della nostra rete vendita formata dalle delegazioni indirette; in considerazione dei positivi risultati riscontrati, verrà confermata l'attuale metodo di gestione che si articola nei seguenti punti:

1. Assegnazione ad ogni delegazione di un obiettivo di produzione associativa, con penalità in caso di mancato raggiungimento e premi in caso di superamento; l'obiettivo verrà costruito con particolare attenzione alla qualità del portafoglio associativo;
2. Riunioni periodiche con i delegati, per analizzare la produzione ed eventuali problematiche relative ai prodotti;
3. Affiancamento in delegazione, per esaminare il modo di gestire il cliente e per analizzare il territorio di competenza;
4. Monitoraggio del portafoglio associativo di ogni delegato.

La scrupolosa osservanza di questi quattro punti, con il fattivo e costante supporto della struttura di Acinformatica, permetterà il consolidamento della rete e l'efficace perseguimento degli obiettivi di vendita correlati alla crescita del portafoglio associativo.

IL DIRETTORE

S.Zilla



