

Rimini, 22 settembre 2015

Proposta di Piano Generale delle Attività 2016

Automobile Club Rimini

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.

L'obiettivo di gestione primario dell'Automobile Club nel 2016 sarà quello di aumentare la propria compagine associativa, invertendo il trend assolutamente negativo degli ultimi anni.

La diminuzione della compagine associativa è stata probabilmente causata non soltanto dal perdurare della crisi economica in cui versa il Paese, ma anche e forse soprattutto da una organizzazione evidentemente poco efficace della rete vendita dell'Automobile Club.

Nel 2016, al fine di perseguire il fondamentale obiettivo di aumentare la compagine associativa, sarà opportuno individuare pochi ambiti di intervento e su quelli agire in maniera precisa, approfondita e costante.

Gli ambiti su cui inizialmente intervenire sono il personale della società di servizio che opera in sede, le delegazioni e i rapporti tra Automobile Club e Sara Assicurazioni.

Per quanto riguarda il primo aspetto, sarà fondamentale riorganizzare i rapporti con la società di servizi, considerando primario coinvolgere maggiormente il personale in questione sulle strategie e gli obiettivi dell'ente. A tal fine verranno organizzati periodici corsi di formazione e informazione, in modo da accrescere la consapevolezza dei ruoli in capo a ciascuno.

Soltanto così sarà possibile chiedere efficacemente gli sforzi necessari al cambiamento di atteggiamenti e modi di lavorare evidentemente poco efficaci, ma ormai sedimentati nel corso degli anni.

La formazione del personale di front office potrà inoltre permettere lo sviluppo di servizi non necessariamente dedicati ai soci, ma che sicuramente costituiscono fonte di ricavi per la struttura. In particolare, il servizio di conferma di validità della patente, attualmente vede impegnato l'Automobile Club con pochi turni di visita settimanale, essendo questi sufficienti a soddisfare una clientela francamente modesta. Del resto, l'Automobile Club non ha una organizzazione del servizio in questione che possa permettere allo stesso di crescere, non avendo, ad esempio, neanche un archivio di potenziali clienti da contattare. Sarà fondamentale allora nel corso del 2016 procedere alla creazione dell'archivio in argomento in modo da aumentare l'informazione e con essa la quantità dei servizi svolti.

Un ruolo fondamentale nel perseguimento dell'obiettivo dovranno svolgerlo necessariamente le delegazioni.

A tal fine sarà opportuno procedere secondo le seguenti direttive:

- Regularizzare i rapporti contrattuali con i delegati che nel corso del tempo andranno in scadenza.
- Formazione continua e costante dei delegati su prodotti e tecniche di vendita.
- Assegnazione di obiettivi sfidanti ma raggiungibili, con premi e penalità.
- Sistema di provvigioni chiaro, adeguato e dignitosi per la produzione richiesta.
- Presenza costante dell'Automobile Club nelle delegazioni , anche attraverso l'account di Acinformatica.

Sarà decisivo, in sintesi, riuscire a costruire una squadra che sappia perseguire in maniera convinta l'obiettivo di crescita assegnato, nella convinzione che il raggiungimento di tale obiettivo costituisca un bene per tutti gli attori coinvolti.

A tal riguardo, infine, avrà estrema importanza il rafforzamento dei rapporti con Sara Assicurazioni.

E' evidente infatti che la collaborazione con l'Agente Capo sul territorio non possa che portare benefici sia all'ente che alla Sara.

Per quanto innanzi, nel 2016 sarà necessario consolidare modalità lavorative che permettano un interscambio continuo e fluido della clientela, costituendo la possibilità di offrire insieme l'intera gamma di servizi associativi ed assicurativi il vero valore aggiunto da conseguire.

IL DIRETTORE

S.Zilla