

## **Al via la campagna Castrol MAGNATEC per incentivare gli acquisti in officina**

- *Le opportunità di upselling dei lubrificanti non sempre vengono colte: il 20% degli automobilisti ha dichiarato che non gli vengono “mai” proposti prodotti di qualità superiore per gli interventi di manutenzione del proprio veicolo; il 45% ha affermato che ciò avviene solo “alcune volte” mentre soltanto il 29% ha risposto “sempre”*
- *In merito agli interventi programmati, il 34% degli intervistati ha sostenuto di non venire mai contattato dalla propria officina di fiducia nel periodo che intercorre tra un intervento di manutenzione programmata e l'altro*
- *La maggioranza degli intervistati (53%) sarebbe disposta a spendere di più per avere prodotti di consumo di qualità superiore, a fronte dell'illustrazione dei benefici*
- *La nuova campagna Castrol MAGNATEC evidenzia i vantaggi nella protezione del motore e le opportunità di incentivare le vendite derivanti dai lubrificanti premium*
- *MAGNATEC offre una protezione costante al motore dei veicoli e può essere utilizzato per la manutenzione della maggior parte delle vetture prodotte dai principali marchi presenti sul mercato.*

**Cornaredo (Milano), 20 maggio 2022** – Secondo una nuova ricerca, commissionata da Castrol e rivolta ai consumatori, le officine italiane starebbero perdendo preziose opportunità di vendita, per il solo fatto di non proporre l'upselling di prodotti di consumo nel corso degli interventi di manutenzione programmata.

Sulla base di questo assunto ha preso il via la nuova campagna Castrol che evidenzia come le officine possano incentivare gli acquisti proponendo i lubrificanti premium MAGNATEC. Con questa iniziativa, Castrol offre gratuitamente alle officine materiale promozionale MAGNATEC in forma digitale da veicolare sui propri siti web e canali social. Alle prime 300 officine che si iscriveranno, Castrol invierà inoltre 50 parasole per parabrezza brandizzati MAGNATEC, da omaggiare ai clienti. Maggiori informazioni sono disponibili qui [www.castrol.com/MAGNATEC/protezione](http://www.castrol.com/MAGNATEC/protezione).

Dal sondaggio di Castrol<sup>1</sup> è emerso che le officine starebbero perdendo interessanti opportunità di vendita di materiale di consumo premium, quali lubrificanti, spazzole per tergicristalli, pastiglie e dischi dei freni. Il 20% degli automobilisti afferma di non aver “mai” ricevuto dalla propria officina di fiducia la proposta di optare per prodotti premium negli interventi programmati di manutenzione, mentre il 45% dichiara di averla ricevuta solo “qualche volta”. Soltanto il 29% conferma di ricevere “sempre” la proposta di passare a una soluzione di classe superiore.

È significativo sottolineare che la maggior parte degli intervistati (53%) è anche disposta a spendere di più per beneficiare di prodotti di fascia più elevata, a condizione che i vantaggi derivanti vengano illustrati prima dell'intervento. Solo il 6% afferma di voler utilizzare sempre e solo i materiali di consumo più economici. Il 34% gradirebbe invece che l'officina impiegasse esclusivamente materiali premium, senza consultarsi con il cliente.

A conferma di quanto il tema della qualità dei prodotti utilizzati negli interventi di manutenzione programmata di un veicolo sia importante, il 28% degli automobilisti

intervistati ha affermato di essere preoccupato che le officine utilizzino materiali di consumo di qualità inferiore e lo facciano pagare più del dovuto. Il 66% afferma di fidarsi della propria officina ed è sicuro che utilizzi i materiali di consumo di alta qualità, ovvero quelli raccomandati a seconda del tipo di vettura dai singoli produttori.

La ricerca ha inoltre evidenziato che, nel periodo che intercorre tra un intervento di manutenzione programmata e l'altro, il 34% degli automobilisti non viene di solito contattato dalla propria officina di fiducia per eventuali interventi da effettuare prima dell'appuntamento successivo.

Layla Yebaile, Service e Maintenance Marketing Lead di Castrol, spiega: "Il sondaggio mette in evidenza come stabilire un'interazione di qualità con il cliente che si presenta in officina debba essere considerato strategico, sia per cogliere nuove opportunità di vendita, sia per creare fiducia per le competenze dell'officina e il lavoro svolto. Molti automobilisti sono disposti a spendere di più per essere certi che il proprio veicolo risulti affidabile e mantenga alte le sue prestazioni. Comunicare in modo efficace può contribuire a ottenere due risultati contemporaneamente: ritorni economici per l'officina e maggior fidelizzazione del cliente".

"Castrol MAGNATEC protegge il motore: spiegare in maniera proattiva ai clienti i vantaggi che derivano dal suo impiego negli interventi di manutenzione programmata contribuisce ad aumentare i margini delle stesse officine", conclude.

MAGNATEC salvaguarda costantemente il motore dei veicoli dei clienti. Grazie ai prodotti della gamma Castrol MAGNATEC, le officine possono effettuare la manutenzione della maggior parte delle vetture dei principali produttori presenti sul mercato. Il lubrificante premium aderisce come un magnete alle parti mobili vulnerabili del motore. L'esclusiva molecola brevettata che caratterizza la Tecnologia DUALOCK si lega a quella MAGNATEC, formando un campo di forza che garantisce il 50% in più di protezione contro l'usura in fase di riscaldamento<sup>2</sup> e ripartenza<sup>3</sup>.

La rete di assistenza di Castrol supporta le officine indipendenti con attività di formazione e offerte di marketing, finalizzate ad aumentare le opportunità di upselling, e il riconoscimento della certificazione di qualità. Oltre a Castrol MAGNATEC, l'ampia gamma di prodotti del marchio include Castrol EDGE con tecnologia Fluid TITANIUM, olio in grado di resistere a pressioni superiori e a ridurre l'attrito per migliorare le prestazioni del motore.

–FINE–

#### **Note per gli editori**

<sup>1</sup> Ricerca OnePoll - Condotta tra 1.000 proprietari italiani di auto

<sup>2</sup> Testato rispetto al limite di usura API SN Sequenza IVA

<sup>3</sup> Testato rispetto ai limiti di usura ACEA CEC OM646LA

#### **Per ulteriori informazioni, contattare:**

Ufficio Stampa Castrol Italia Anice Srl  
Via Torre Pellice 17 | 10156 Torino  
Tel. +39 011 0161111  
[castrol@anicecommunication.com](mailto:castrol@anicecommunication.com)



Paola Maina | +39 347 6713167  
Patrizia Tontini | +39 335 6068557

### **Informazioni su Castrol**

Castrol, una delle aziende leader nel mondo nella produzione di lubrificanti è orgogliosa della propria tradizione di innovazione e supporto alle imprese che possono essere considerate, ieri, oggi e domani, pioniere nel loro campo. La passione per le alte prestazioni, insieme alla filosofia del lavoro collaborativo, ha permesso a Castrol di sviluppare lubrificanti e grassi, protagonisti da oltre 100 anni di tanti successi tecnologici in ogni ambito: terra, aria, mare e spazio.

Oggi Castrol contribuisce alla sostenibilità con una [nuova strategia](#), che stabilisce gli obiettivi per il 2030 per la riduzione degli scarti, della CO2 e per migliorare le condizioni di vita. Castrol, parte del gruppo BP, serve clienti aziendali e consumatori in diversi settori: automobilistico, marittimo, industriale ed energetico. I suoi prodotti sono apprezzati in tutto il mondo per l'innovazione e le alte prestazioni, ottenute grazie all'impegno nel garantire la massima qualità e tecnologie sempre all'avanguardia.

Ulteriori informazioni su Castrol sono disponibili all'indirizzo [castrol.it](https://www.castrol.it)