

EXELAGRI LA EXCELENCIA DE MICHELIN



Michelin Exelagri es un programa de partenariado que reúne a los especialistas del neumático agrícola comprometidos con la profesionalidad, la formación especializada y la calidad en el servicio. Se basa en una estrecha colaboración entre fabricante y distribuidor, con el objeto de acercarse más al profesional del campo y ser una valiosa herramienta para mejorar su rentabilidad.

No cabe duda que la evolución del mercado de la maquinaria agrícola, unida al cada vez mayor nivel de exigencia

del usuario, provoca una respuesta más contundente por parte de los proveedores y un planteamiento de servicio personalizado que traiga consigo la fidelización del cliente.

Consciente de esta tendencia cada vez más acusada, Michelin, con sus marcas Premium, está llevando a cabo un programa ambicioso denominado *Exelagri*, una relación entre marca, distribuidor y cliente final, sobre la base de una política de partenariado, en el que los conceptos Atención, Servicio y Profesionalidad en el trato, sean una constante.

Para la presentación del programa por parte de Neumáticos Michelin, acudieron Alberto Laborde, Miguel Ángel Pereda y Jesús Pérez, estando también

presentes Emilio Heras, responsable regional, y Luis Martínez, de Neumáticos Arlanza.

Alberto Laborde resaltó la importancia de este proyecto europeo que se está implantando paulatinamente en aquellos mercados donde el nivel de asenta-



Alberto Laborde.



miento de la marca aconseja esta presencia al lado del profesional, tanto sea de la distribución, como de la agricultura.

Jesús Pérez destacó la importancia del neumático en la rentabilidad de los trabajos agrícolas; en la Península Ibérica existen un total de dos millones de agricultores, de los que sólo los 10 000 usuarios consumen el 18% del total mercado; para llevar a cabo este proyecto, en 2003 se procedió a un estudio en el que se analizaron las mayores expectativas de los usuarios, como son el montaje insitu, rapidez en el servicio, garantía

de durabilidad del neumático, atención máxima ante las quejas y una red que aportase nivel de servicio y exigencia. Todo ello es la finalidad que se pretende implantar por parte de *Exelagri* –Excelencia en la Agricultura–.

Miguel Ángel Pereda subrayó la aportación al proyecto por medio de los distribuidores especializados, a los que se les aporta rentabilidad, garantía de continuidad, fidelización del cliente, a la vez que la formación de personal especializado por parte de Michelin en el conocimiento del neumático de uso agrícola.

Al empresario agrícola se le brinda la oportunidad de contar con una red especializada en su entorno, rapidez y conocimiento, con la garantía del profesional.

Con *Exelagri*, la marca se compromete en siete puntos:

- Especialistas en agrícola.
- Asistencia personalizada.
- Garantía total.
- Transparencia.
- Atención a la inversión y financiación.
- Disponibilidad.

Todo ello está en Europa en 400 puntos de 8 países, que se irán ampliando paulatinamente, basados en la colaboración y en partenariatado, base del desarrollo de *Exelagri*. ■



Jesús Pérez.



Miguel Ángel Heras.

Objetivos 2006

- **AUMENTAR** los niveles de profesionalidad y calidad de servicio de los distribuidores *Michelin Exelagri*.
- **DINAMIZAR** el comercio agrícola a través de las herramientas cualitativas implantadas.
- **INNOVAR** en la relación entre fabricante y distribuidor, de manera que el programa *Michelin Exelagri* sea motivador, rentable, pueda evolucionar y adaptarse, y se consolide como la mejor alternativa del mercado en la distribución especialista agrícola.
- **CUMPLIR** y respetar los "7 Compromisos de Calidad con el Agricultor" como eje central de la relación entre distribuidor y usuario.