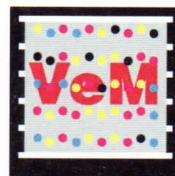




*225 cv Yamaha  
uno dei modelli di  
punta della Casa*

Il 225 cavalli ha lo stesso blocco motore da cui sono ricavati il 250 e il 300 cv. I prezzi vanno da € 21.490 Iva inclusa del 225 a € 24.990 della versione 300 le cui prestazioni sono state testate dai nostri tester nel numero di giugno 2011. Guarda il video cliccando sul tag.



”  
*In Italia abbiamo una delle reti più complete con concessionari con un'alta preparazione tecnica, in grado di fornire servizi adeguati per rispondere in tempi record alle necessità del cliente*

e per quel che riguarda il V6 oltre i 250 cv supera il 40%. E' chiaro che quando si raggiunge un livello così considerevole è importante difendere la posizione mantenendo il massimo livello tecnologico».

**Ricerca e sviluppo. Le Case lavorano a motori compatti, leggeri e a basse emissioni. Spesso però la scelta ha più una connotazione emozionale che non razionale...**

«Quando si compra entrano sempre in gioco due componenti: una razionale e una irrazionale. Quest'ultima è preponderante nel settore delle moto perché nell'acquisto di un package (barca + motore) esiste un iter di scelta diverso rispetto al solo propulsore. Tuttavia anche nella scelta del motore c'è una componente non razionale legata al fatto che si compra un marchio perché trasmette dei contenuti. Così il primo posto è legato alla fiducia legata al marchio, seguito da affidabilità, consumi e rumorosità e poi dalla lettura di riviste specializzate e infine dal concessionario che ha un ruolo chiave nella scelta finale».

**Nel numero di giugno Vela e Motore ha pubblicato una comparativa di fuoribordo 150 cv da cui sono emerse alcune differenze, anche se si sono rivelati tutti prodotti affidabili e di qualità. Ne emerge che la concorrenza è sempre più difficile da tenere sotto controllo. Qual è la vostra arma vincente?**

«Tra motore e motore esistono delle differenze. Prima fra tutte la bontà del prodotto, seguono l'affidabilità legata all'acquisto ossia l'accessibilità del punto vendita, il servizio e la rete. In Italia abbiamo uno dei network più completi dove i concessionari sono monomandatari con un'alta preparazione tecnica,

vengono selezionati in base alla capacità di fornire il servizio adeguato (come il pronto intervento), che si basa su un'assistenza che arriva dai centri logistici in tutta Europa in grado di rispondere in tempi record alle necessità del cliente».

**Esistono casi in cui la scelta del motore ha un ruolo secondario. Prima si decide la barca poi si abbina il modello consigliato dal concessionario. Ecco perché nascono i package, un sistema di vendita efficace che occupa una certa quota del comparto dei natanti. Quale percentuale di motori vendete in package?**

«Il mercato dei package copre circa il 10% del nostro business ed è un'opportunità in più per la rete vendita e per il cliente la praticità di avere un solo interlocutore».

**Tassa sulla nautica, natanti esclusi, un'opportunità per voi. Quale è la sua opinione?**

«Una tassa non aiuta il mercato a crescere. Non penalizza i nostri prodotti, ma nel complesso è sempre negativa. Oggi non possiamo ancora stimare se il provvedimento contribuirà in senso positivo alla vendita di fuoribordo e barche entro i 10 metri, Vedremo».

**Moto d'acqua, quanto contano nel vostro business? E' un prodotto difficile per il mercato italiano?**

«Rappresentano una piccola fetta del nostro fatturato, anche se si tratta di prodotti interessanti. Le gite in moto sono poco diffuse perché sono viste come disturbatrici, senza contare il fatto che la normativa non aiuta (ndr. la patente è obbligatoria). Ci stiamo concentrando su un utilizzo più utilitaristico fornendo le moto ai corsi di salvataggio della FIM e FIN e alla Polizia di Stato».

# Il paradiso non può attendere



## cogli l'attimo.

Esistono due luoghi non soggetti al trascorrere del tempo. Uno è il paradiso, l'altro ha la sua porta ideale nel mare di Chiavari, dal 1987 Bandiera Blu e cuore della storia marinara che pulsa al ritmo di poche miglia verso i più bei borghi raggiungibili a pelo d'acqua: Camogli, Portofino, Cinque Terre.

**C'è ancora posto in paradiso, scegli la prima fila.**

per ulteriori informazioni visita:  
[www.calataovest.it](http://www.calataovest.it)

o contattaci:  
tel. 0185 1760920 cell. 340 1634111  
[commerciale@calataovest.it](mailto:commerciale@calataovest.it)

**149** posti barca da 8 a 24 mt.

**147** posti auto e box

**calata**  **ovest**  
NUOVA MARINA PORTO CHIAVARI