



UCAV IN TOUR

Bellissimo!

Basta un aggettivo per definire il primo della nuova era dei viaggi incentive: lo dice chi ci è stato

Aveva già dovuto rinunciare a due Tour Incontri, ma il primo Ucav In Tour proprio non se lo voleva perdere. 'E ho fatto bene. Il viaggio in Marocco - racconta Luciano Bombasin, con la sorella Paola a capo dell'omonima officina-centro revisione-elettrauto-servizio gomme di Besnate (VA) - è stato bellissimo, da ricordare. Non ci hanno fatto mancare niente, e an-



che le due gite, a Marrakech e in un villaggio berbero, meritavano. Sono stati quattro giorni molto intensi ma rilassanti, dove di lavoro si è parlato poco; eravamo davvero un bel gruppo, abbiamo fatto amicizia subito anche se non ci conoscevamo". Musica per le orecchie del presidente Ucav Ricambi, Dario

Campagna, che nei viaggi *incentive* vede soprattutto l'occasione per gettare un ponte tra gli autoriparatori clienti e tra gli autoriparatori e il consorzio. "Di Tour Incontri ne ho fatti tanti e molto belli, ma Ucav In Tour è stato addirittura meglio. Il gruppo ristretto - spiega riferendosi alla trentina di clienti in viaggio premio

- permette cambiamenti dell'ultima ora impensabili quando a muoversi sono più consorzi". L'autoriparatore apprezza. "Il presidente - dice ancora Bombasin - ci ha fatto più di una sorpresa: una raffinata cena anziché il 'solito' ristorante, un té serale in piazza... Chissà che cosa riserverà Ucav in Tour a Istanbul..."

WWW.COLORGROUP.EU

A tutto colore

La migliore soluzione per liberare risorse produttive all'interno dell'azienda e permetterci di concentrarci ancora di più sulla cura del cliente, sulla scelta di prodotti innovativi". Così Armando Tognela, titolare Colorgroup, ha definito "l'accordo con Ucav Ricambi suggerito anche dal nostro fornitore PPG". La convenzione è stata siglata dopo "una soddisfacente fase test che ci ha dato modo di massimizzare la frequenza delle consegne e di far quindi scomparire le forniture urgenti trasformando un problema che generava inefficienze perché non programmabile in una opportunità". Cuore dell'offerta del Gruppo varesino agli oltre 550 clienti Ucav, "le vernici delle più importanti aziende del settore, e soprattutto i servizi di consulenza che sono legati alla maggior parte dei prodotti che commercializziamo".

