

**olmedo**

Special Vehicles

Olmedo Special Vehicles S.p.A.  
Via Montesanto, 54 - 42021 Ghiardo di Bibbiano (RE)  
Tel. +39 0522 253303 - Fax +39 0522 872104  
www.olmedospa.it - info@olmedospa.it  
P.IVA 02062440355 - R.E.A RE.248153  
Cap.Sociale € 150.000,00 i.v.

Sede Locale: Strada dei Mercati, 14/A- 43126 Parma (PR)  
Tel. +39 0521 255564 - Fax +39 0521 255564

Sede Locale: Via Leonardo da Vinci, 48/3 - 33030 Reana del Rojale (UD)  
Tel. +39 0432 986010 - Fax +39 0432 986040



# Level 3

5 FEBBRAIO 2013  
Ghiardo di Bibbiano – Reggio Emilia

**OGGETTO: DOBLO' RUNNER "LEVEL 3": VI PRESENTO IL VOSTRO ALLESTIMENTO**



***GENTILI CLIENTI e COLLABORATORI,***

**la data di oggi segna un passo importante per la nostra azienda.**

Sia dal punto di vista professionale che personale, lo sviluppo di un progetto "a misura di Cliente" non era mai stato affrontato con così tanta perseveranza. In quasi 10 anni di attività abbiamo sviluppato, testato e perfezionato decine di nuovi allestimenti con il medesimo spirito innovatore che ha contraddistinto i grandi traguardi ottenuti in questi anni; per LEVEL 3 possiamo davvero parlare di eccezionalità. L'alto livello di competenza dei protagonisti interessanti lo studio preliminare, le referenze internazionali messe in campo per concretizzare i prototipi e lo studio di stile affrontato a 360° non sono nulla se confrontati all'immensa mole di dati raccolta per dar vita al progetto. Un'analisi di mercato che, a distanza di un anno dal lancio di Level 1 e Level 2, può dirsi completato con la presentazione di LEVEL 3. **Ogni componente e particolare risponde ad una precisa richiesta di chi vive giornalmente la realtà dei veicoli attrezzati**. I dettagli sono frutto di Vostri input; gli accorgimenti il risultato di diretti bisogni espressi; la bellezza invece è il valore intrinseco impresso al nostro lavoro che l'occhio pretende. **LEVEL 3 è il prodotto di Olmedo per un mercato che si chiama EUROPA.**

In ordine di priorità le richieste raccolte in 15 mesi di analisi ed attività di co-marketing sul mercato:

- **Il target sicurezza:** must aziendale espresso da tutti i feed back pervenuti con lo studio e l'utilizzo di un nuovo materiale, non scheggiabile in caso di crash, morbido al tatto sulle parti perimetrali e con rilievi antiscivolo integrati (per garantire lo stesso grip della carrozzella nel tempo)
- **Il confort in marcia e la silenziosità:** altro aspetto ritenuto fondamentale – l'utilizzo del materiale STT aumenta di un 50% il livello di insonorizzazione interna rispetto a normali moquettes applicate e/o materiali plastici come ABS o resine.
- **La pulizia e l'igienizzazione** - SISTEMA A VASCA privo di fessurazioni lavabile in casi limite anche con acqua corrente e disinfettabile con agenti anche aggressivi
- **La robustezza e lo style** – non presenti parti applicate a formare "elementi distaccati" ma un look omogeneo che si integra perfettamente agli interni del veicolo non inibendone la

- grande spaziosità (rispetto a rivestimenti interni “molto invasivi” e scuri)
- **La versatilità e la possibilità di adeguare il proprio veicolo** a mutevoli esigenze – adottata la tecnologia “all in one” che utilizza gli stessi contenuti cogenti degli interni nelle varie versioni, ottimizzando sia l’investimento che la versatilità d’uso. La vasca in comune in tutte le configurazioni di marcia, offre SEMPRE il massimo spazio interno, essendo identica in tutte le versioni di posti (2+1, 3+1, 4+1) – concept adottato da case costruttrici che sfruttano il medesimo pianale per tanti veicoli
- **Il prezzo abbordabile** – il punto sopra è indissolubilmente legato a questo. Per rispondere al target del “saving” economico (oggi molto ricercato) abbiamo adottato il concept automotive dei “pack”; la versione Luxury, rispetto alla Basic, prevede infatti di serie una lunga lista di dotazioni abitualmente richieste che garantiscono un risparmio al cliente di oltre un 44% rispetto al loro singolo acquisto
- **Gli accessori per personalizzare il proprio veicolo** – sviluppati a misura di Cliente (sacche con luci integrate, mancorrenti laterali morbidi per massimo confort in marcia, tappezzerie e look delle sellerie come i sedili originali sono un esempio di quanto richiesto)
- **Lo spazio per vivere** di Doblò la sua caratteristica distintiva: il “family space” – Level 3 si presenta come uno degli allestimenti dotato di selleria singola posteriore con maggior spazio per carrozzelle; sviluppato anche il **sistema “XL”** per posizionare a richiesta i 2 sedili posteriori a lato porte offrendo maggior spazio centrale per la carrozzella
- **Il poter allestire quello che risulta congeniale** – sviluppato un allestimento ed una estensione omologativa anche per Doblò con doppia porta a battente (e non solo, come avviene per tutti i competitor, per il solo portellone basculante)
- **Il poter valorizzare l’allestimento nel tempo** – Level 3, come consuetudine per gli allestimenti olmedo, mantiene alto valore nel tempo e garantisce all’acquirente la certezza di una rivendita futura

Come vedete abbiamo elencato in ordine di priorità i feed back pervenuti in oltre 15 mesi di indagini di mercato, delegando specialisti di “searching marketing” ad effettuare questa difficile attività. Mail, messaggi, news letter, interviste e contatti pervenuti da migliaia di persone in Italia ed Europa. **Tutte le nostre risposte sono in LEVEL 3**, da oggi ordinabile e a disposizione di tutti coloro che cercano in un prodotto innovativo ed elegante le risposte a domande e necessità concrete.

Grazie di cuore da parte mia e dell’azienda che rappresento: **LEVEL 3 è merito di tutti coloro che fin dal primo giorno hanno creduto in noi...** anche solo dandoci un suggerimento via SMS.

*La Direzione Olmedo S.p.A.*

