Prosegue con successo il progetto Key Customer, lanciato alla fine dell'anno scorso da Toyo Tire Italia, per proteggere un gruppo ristretto di gommisti specialisti, ai quali viene affidata una gamma di prodotti in esclusiva assoluta. "In questo modo – spiega Marco Cecconi presidente di Toyo Tire Italia e ideatore dell'iniziativa – proteggiamo i migliori clienti dall'ormai imperante problema delle vendite via internet, che deprimono gli utili e spingono a vendere prodotti di basso prezzo e di altrettanto bassa qualità".

Il primo prodotto dedicato in esclusiva ai Toyo Key Customer è stato, a gennaio, il Tranpath MP4, un pneumatico studiato appositamente per il mercato italiano, che offre "lunga durata, comfort di guida, buona tenuta sul bagnato e anche un aspetto accattivante".

Oggi l'azienda ha aggiunto al portfolio in esclusiva dei Key Customer un nuovo pneumatico, il Tranpath LuK, in breve Taluk. Anche questo nuovo modello, dal profilo asimmetrico, va incontro alle esigenze tipiche degli automobilisti italiani, che cercano una eccellente tenuta sul bagnato, comfort e durata.

Il prezzo dei due pneumatici in distribuzione al network Toyo Key Customer è assolutamente competitivo, perché i pneumatici non transitano per la filiale italiana, ma vengono direttamente ordinati e consegnati ai clienti via container dal Giappone. Per l'ultimo nato, il TMP4 Taluk è previsto, a partire dal prossimo agosto, anche un piccolo magazzino con tutte le misure disponibili, una facilitazione – anch'essa naturalmente dedicato esclusivamente ai Key Customer – che andrà però a incidere sul prezzo e da usare quindi solo per le necessità dell'ultimo minuto.

Toyo Tire Italia crede molto in questo progetto, che oggi coinvolge già 44 aziende in tutta Italia, ma che punta ad arrivare a 100. Per questo sono previsti anche degli investimenti a sostegno delle vendite e dell'identificazione della rete. Entro il 2015, infatti, tutti i negozi aderenti riceveranno l'insegna "Toyo Tires Key Customer", che identifica in modo chiaro il network. Sono state inoltre predisposte delle iniziative commerciali per promuovere l'afflusso di clienti al punto vendita. In particolare, per chi acquista un set di pneumatici c'è subito in omaggio un kit di attrezzi multifunzione e per chi presenta un amico sono stati predisposti dei buoni carburante.

Infine la filiale italiana ha realizzato il sito internet dedicato www.toyotranpathmp4.it, dove sono disponibili, non solo tutte le informazioni di prodotto e le iniziative promozionali, ma anche l'elenco dei 44 rivenditori che fanno già parte della rete Toyo Key Customer e che hanno l'esclusiva di vendita dei due modelli Tranpath MP4 e Taluk.

© riproduzione riservata
pubblicato il 8 / 07 / 2014