In occasione del Consiglio di Rete, SuperService annuncia che dal 28 settembre parte il calendario di riunioni d'area, dieci appuntamenti in tutta Italia di dialogo e confronto con i rivenditori che aderiscono al network.

Il Consiglio di Rete è stata l'occasione per fare un primo bilancio del 2015, che ha visto l'introduzione della nuova Visione SuperService e l'ingresso di 12 nuovi punti vendita nel network, e mettere le basi per l'attività del prossimo anno. All'interno della strategia implementata a partire da quest'anno, particolarmente di successo si sono rivelate l'adesione a Payback, il programma fedeltà leader in Italia a cui già aderisce una famiglia su quattro, di cui SuperService sarà partner in esclusiva fino al 2017, e la partnership siglata con GroupAuto Italia, per supportare i rivenditori nelle integrazioni di servizi di meccanica e migliorare il sistema di banca dati e gestionale, con consegne rapide senza gestione del magazzino.

Per connettersi ai nuovi bisogni dei clienti e attirarli nel punto vendita è infatti necessario puntare sulla diversificazione e sulla qualità del servizio, con un'offerta che affianchi al business dei pneumatici altri servizi per l'auto, rendendo più semplice possibile l'esperienza d'acquisto.

Marco Prosdocimi, Retail
Manager di Goodyear
Dunlop Italia

in questa direzione si inserisce anche Offerta Dedicata, il programma rivolto ai rivenditori che, legandosi più profondamente al marchio, possono ottenere ulteriori servizi tra cui: un consulente dedicato a 360° per la gestione economica e organizzativa del punto vendita, un sistema di CRM (Customer Relationship Management) per la fidelizzazione del cliente e un'immagine ancora più premium, a cui si affianca un approccio multibusiness che coinvolge anche il segmento autocarro.

"Siamo orgogliosi di annunciare che il valore del programma Offerta Dedicata è stato recepito positivamente dalla Rete – commenta Marco Prosdocimi, Retail Manager Goodyear Dunlop Tires Italia. Apochi mesi dal lancio il consenso raccolto e l'interesse dimostrato si è trasformato in un numero di adesioni oltre le nostre aspettative. Sono infatti già 11 i rivenditori che hanno aderito all'offerta dedicata e il nostro obiettivo è quello di arrivare a 50 entro il 2018".

© riproduzione riservata

pubblicato il 25 / 09 / 2015