

Il 2016 è, per Driver, l'anno della svolta digitale. Dopo la presentazione della pagina istituzionale di Facebook, che ha già superato i 10.000 fans in pochi mesi, dopo il lancio dell'app T4T nata per migliorare la gestione del Driver Center, dopo l'annuncio della collaborazione con Samsung per digitalizzare il punto vendita, la rete di rivenditori specializzati di Pirelli lancia Driver Connect, la nuova App pensata per avvicinare i dealer e i clienti.

Disponibile da subito, gratuitamente, sulle piattaforme IOS e Android, la nuova App Driver è, per il cliente, un vero e proprio libretto digitale contenente tutte le informazioni riguardanti i propri veicoli. Scaricandola, il consumatore può legarsi ad un Driver «di fiducia» e stabilire un filo diretto con il gommista, fissando appuntamenti, richiedendo preventivi e ricevendo promozioni dedicate.

Dal suo canto, il gommista potrà entrare più facilmente in contatto con i propri clienti ed instaurare con loro una relazione a lungo termine, informandoli delle novità e degli appuntamenti relativi al proprio punto di vendita.

L'App Driver Connect, inoltre, si trasforma in un vero e proprio assistente digitale che ricorda le scadenze relative al bollo e all'assicurazione oltre che quando effettuare il tagliando o la revisione. Non solo comodità, quindi, ma anche sicurezza: sono, infatti, i piccoli interventi di manutenzione che consentono di guidare nella massima tranquillità. Senza dimenticare che una corretta e tempestiva manutenzione riduce notevolmente i costi di gestione della vettura.

Grazie al Gps, poi, l'App Driver Connect segnala il parcheggio o le officine più vicine e, integrandosi con le mappe dello smartphone, indica il percorso per raggiungerli, come fosse un navigatore.

“Durante la Convention di gennaio - ha dichiarato Antonella Lauriola, amministratore delegato di Driver - abbiamo illustrato ai nostri clienti la rivoluzione digitale che avremmo portato all'interno dei punti di contatto con il consumatore nel corso di tutto il 2016. Creando una strategia coerente, nel corso dell'anno abbiamo lanciato diverse iniziative in questa direzione. L'App Driver Connect è un ulteriore tassello di questa strategia che nei mesi scorsi ha già visto il lancio della pagina istituzionale di Facebook, la presentazione dell'app T4T che rivoluziona il rapporto con il cliente durante la fase di accoglienza e vendita oltre che migliorare l'efficienza del negozio; l'implementazione di nuove piattaforme di CRM per la profilazione e il ricontatto del consumatore, e l'annuncio della collaborazione con Samsung che punta a rinnovare completamente l'esperienza di acquisto all'interno del punto vendita. Tutto questo va nella direzione già tracciata da Driver di avvicinare sempre più rivenditori e clienti, consapevoli che negli ultimi anni la relazione con i consumatori è radicalmente cambiata e le persone sono sempre più alla ricerca di esperienze di acquisto

coinvolgenti e di valore”.



© riproduzione riservata
pubblicato il 30 / 05 / 2016