Picone Pneumatici prosegue nella strategia di vendere le gomme online e offre anche un panel di proposte per aiutare i gommisti ad essere efficaci, soprattutto nel presentarsi online, sia per le vendite che per l'immagine. Da tempo ormai l'azienda promuove il progetto "Picone porta il gommista online", ma adesso ci sono altre tre modalità di collaborazione:

1-diventa un'officina Picone

2-apri una boutique Picone

3-conto vendita

Attraverso la società Piweb Srl, costituita da Picone Pneumatici proprio per gestire l'e-commerce, vengono offerti dei pacchetti ad hoc alle officine, che includono un piano di marketing e l'allestimento del punto vendita. Come esempio di cliente di successo, **Vincenza Del Verme**, responsabile marketing di Piweb, porta Carusone Auto di Caserta: *"oltre ad essersi affiliato, Carusone Auto ha aderito al nostro pacchetto, facendosi guidare nel piano marketing e ottenendo dei risultati eccellenti, fino ad avere su Google una valutazione di 4,8."*

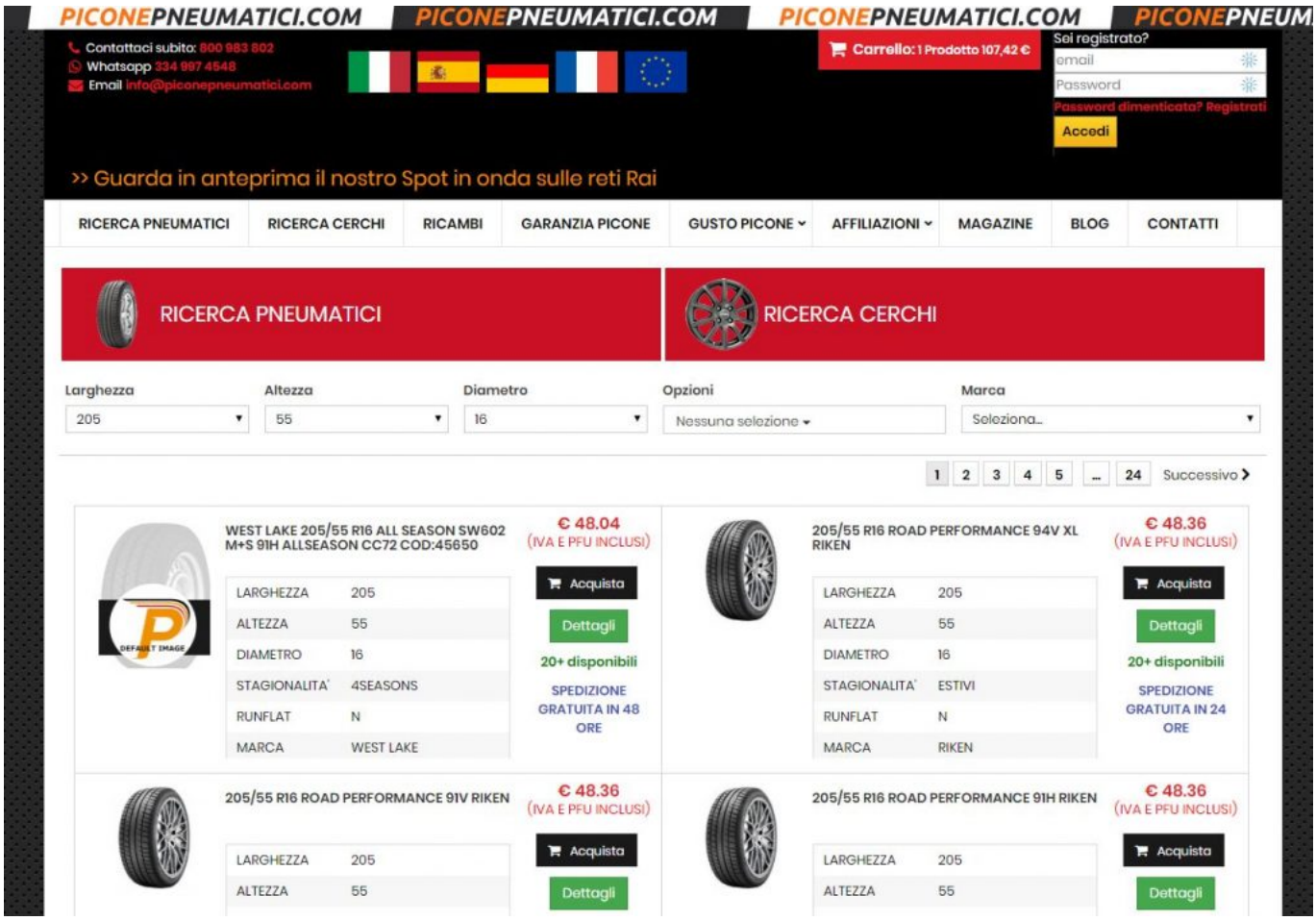
"Piweb programma un piano di comunicazione ad hoc per tutti gli operatori che vogliono dare un tocco 'social' al loro lavoro – continua Del Verme -, *perché i canali social oggi sono lo strumento fondamentale per far conoscere i servizi offerti e il modo in cui si lavora. E' proprio dai social che bisogna iniziare a conquistare nuovi e vecchi clienti, i quali spesso, curiosi dalle storie che vedono su Instagram, vengono a visitare il punto vendita. Con questo progetto, vogliamo trasmettere agli operatori la stessa politica vincente che abbiamo*

utilizzato per Picone Pneumatici.”

Oltre alle attività online per social e market place, Picone aiuta i rivenditori anche ad avere un’immagine offline di successo, creando il logo aziendale, un profilo aziendale con la presentazione dell’officina da lasciare al cliente, insomma li aiutano a crearsi una loro identità, per poi promuoverla online con l’obiettivo di acquisire dei feedback positivi, che portino ad acquisire nuovi clienti.

“Gli operatori affiliati – racconta Del Verme – *si sono appassionati a questa nuova forma di creare business, al punto da chiederci la realizzazione di eventi, come ad esempio l’affiliato Petrone, con cui saremo a Cosenza il prossimo ottobre.”*

“Cosa dire a chi si ostina a lavorare ancora alla vecchia maniera?”, si chiede Del Verme. *“Sicuramente le vendite e le assistenze saranno in calo se non lo sono già. Il saper comunicare bene è alla base di ogni attività e, per comunicazione, intendo tutta la comunicazione, da quella social a quella relazionale, in cui si ha il rapporto a tu per tu con il cliente, al quale bisogna comunicare in maniera giusta. Nel nostro programma per il punto vendita c’è qualcosa ad hoc per le sue esigenze e, una volta comunicato, il nostro servizio deve essere eccellente. E’ come dire che ad un buon profumo, deve corrispondere anche un ottimo sapore.”*



La piattaforma piconepneumatici.com è destinata a tutto il pubblico, sia b2b che b2c

© riproduzione riservata

pubblicato il 31 / 07 / 2019