

Momo Tires ha attivato nel 2018 diverse iniziative che vanno nella direzione di fornire supporto di marketing locale ai rivenditori autorizzati, sia online, tramite la promozione delle pagine facebook dei clienti, sia offline.

A fianco delle iniziative più convenzionali, da quest'anno i clienti contrattisti avranno la possibilità di avere nel proprio centro urbano un autobus con maxiretro personalizzato.

Questa nuova iniziativa di promozione del prodotto e del rivenditore è già attiva nelle città di Como, Firenze e Trieste per i rivenditori Fastcar / Rivacar, Gomme Marcello e Redi Gomme ed è in pianificazione in altre città italiane come Aosta, Città di Castello (PG), Mantova, Pordenone e Udine. Nelle città dove la promozione è attiva i clienti stanno riscontrando un ritorno positivo in termini di visibilità sugli utenti finali, soprattutto in previsione della prossima stagione invernale.

L'iniziativa vuole rafforzare la percezione del legame tra il brand e il rivenditore, fornendo a quest'ultimo un vantaggio competitivo rispetto alla concorrenza a livello locale, grazie alla visibilità mirata sui potenziali clienti.

Alexandra Peccia, Direttore Marketing Univergomma, ha affermato: "La campagna Autobus si inserisce all'interno di una serie di azioni che forniscono nuovi strumenti di promozione ai rivenditori coinvolti e fanno emergere il prodotto MOMO Tires, con l'obiettivo di aumentare la domanda dell'utente finale. Questa nuova politica di investimento è strategica: a sei anni dall'introduzione del marchio sul mercato dei pneumatici, i tempi si dimostrano maturi per un approccio diretto sull'automobilista. Dato che la nostra filosofia pone sempre al centro il nostro rivenditore, cerchiamo di progettare ogni attività supportandolo al meglio per farlo emergere all'interno del proprio mercato, dando oltretutto la possibilità agli stessi rivenditori di essere presenti sui mezzi ed i canali che gli utenti finali utilizzano quotidianamente per prendere le proprie decisioni di acquisto."



