

Partito verso la fine del 2018, il progetto CST Orange Point sta vivendo in questi primi mesi del 2019 un momento di grande e intensa crescita su tutto il territorio nazionale. Nato da una idea dell'agente esclusivo per l'Italia dei prodotti CST Tires, B.I.S. srl, il progetto CST Orange Point è stato ideato per aumentare la visibilità del brand, la fidelizzazione dei clienti e offrire un servizio migliore e altamente professionale a tutta la filiera distributiva, sino ad arrivare al consumatore finale.

I rivenditori che stanno aderendo al progetto CST Orange Point hanno la possibilità di usufruire di **campagne promozionali** mirate e di un **pacchetto "visibilità"** destinato al proprio punto vendita attraverso leve promozionali dirette e indirette quali materiale espositivo, merchandising, ma anche promozioni dedicate, offerte speciali e servizi esclusivi da offrire al proprio cliente. E se il progetto punta a creare un network di rivenditori selezionati sull'intero territorio italiano, è in particolare al Centro e al Sud (una parte del territorio italiano da sempre importante per il marchio CST Tires) che in questi primi mesi si sono concentrati maggiormente gli sforzi e dove B.I.S. sta raccogliendo i migliori risultati.

*"In Sicilia abbiamo da poco concluso un accordo di grandissimo interesse" - afferma **Massimo Lippi, responsabile commerciale del settore auto e moto di B.I.S. srl.** "Un nostro grossista, **Campo Pneumatici**, ha svolto un lavoro straordinario riunendo in una sola serata alcuni dei suoi clienti più importanti tutti, poi, affiliatisi al nostro network. Giovanni e sua figlia Anastasia hanno fatto e stanno facendo un lavoro straordinario e i nove nuovi affiliati troveranno in B.I.S. e in CST Tires due partner d'eccezione".*



Il progetto CST Orange Point, infatti, punta a creare un network di rivenditori selezionati

sull'intero territorio italiano, concessionari dei pneumatici CST, capaci di offrire una serie di promozioni e servizi vincenti rivolti sia al negoziante, sia al consumatore finale. I CST Orange Point sono già identificabili con un logo e una immagine comune diffusa sia a livello nazionale sia localmente.

“Con i nostri partner - continua Massimo Lippi -, che sono in gran parte grossisti di medie dimensioni e gommisti ad alto potenziale pronti a mettere in magazzino le nostre gomme, abbiamo l'obiettivo di aumentare la visibilità e la riconoscibilità del brand fidelizzando la filiera distributiva sino all'utente finale. E per fare questo puntiamo ad avere su tutto il territorio nazionale almeno 200 punti vendita aderenti al progetto CST ORANGE POINT entro il 2020 con loghi e immagine comuni, espositori, banner da interno, roll-up, abbigliamento brandizzato per chi opera in officina, gadget vari per il cliente finale (cappellini, magliette palloni da calcio e da basket), pubblicità oltre naturalmente alla garanzia per i danni accidentali da offrire a chi acquista pneumatici CST Tires”.



Ma ciò che probabilmente più sorprende è il successo che sta avendo l'iniziativa promossa da B.I.S. *“In questi primi mesi di lavoro intensissimo sul territorio - continua Lippi - abbiamo raggiunto quasi 70 affiliati, un risultato straordinario che premia le persone che, come Giovanni e Anastasia Campo (ma, naturalmente, non soltanto), hanno creduto fortemente nelle nostre idee e che va al di là di qualsiasi previsione. La professionalità di tutte le persone che lavorano in B.I.S. srl, unita alla qualità dei prodotti CST Tires, ci sta davvero premiando e ripagando di tutti gli sforzi”.*

Dato il successo che l'iniziativa sta riscuotendo, per la società piemontese l'obiettivo di

arrivare con il marchio CST Tires (di Taiwan, uno dei primi 10 produttori al mondo) all'1% del mercato italiano nel corso dei prossimi 3-4 anni sembra davvero più vicino.

“Il rivenditore è il mezzo probabilmente più importante che abbiamo per arrivare con forza al consumatore finale”, conclude Lippi. *“Un gommista che abbia compreso le potenzialità legate alla distribuzione del marchio CST e che conosca a fondo le caratteristiche dei nostri pneumatici può davvero farci fare un salto di qualità. È lui che porta il prodotto all’attenzione dell’automobilista ed è quindi a lui, che prima di tutto, dobbiamo far conoscere e comprendere tutte le potenzialità del nostro progetto”.*

Per maggiori informazioni e su come aderire al progetto CST Orange Point: B.I.S. srl
(Agente esclusivo per l'Italia): 0322 842116.



Al centro (leggermente a sinistra con in mano la mascotte “Pumpy”) Massimo Lippi (responsabile commerciale auto e moto di Bis). In ordine sparso: Cascone Carmelo di

Chiaramonte Gulfi (RG), Centro Gomme Spatola Samuele di Niscemi (CL), Giurdanella Pneumatici & Servizi snc di Modica (RG), Gradante Sebastiano di Pachino (SR), Licitra Gomme di Licitra Filippo di Acate (RG), Morana Corrado di Noto (SR), Pacetto Giuseppe di Scicli (RG), Raniolo Giovanni di Ragusa, RGM Gomme di Baglieri Giuseppe di Ispica (RG)