

Il network è per Nokian Tyres al centro della strategia di crescita della visibilità e popolarità del brand e, ogni anno, la Casa finlandese organizza, insieme al distributore di riferimento, degli eventi sul territorio per incontrare i punti vendita. *“Lo scopo di queste iniziative è trasmettere il senso di appartenenza al nostro marchio e fare squadra, conoscendoci e confrontandoci personalmente e direttamente”*, spiega **Andrea Cancian**, sales representative Italy NAD di Nokian Tyres.

Domenica 30 giugno, una ventina di persone, tra dealer e staff di Nokian e Univergomma, hanno partecipato all'incontro organizzato in Piemonte, presso il kartodromo Cerrina Race Track. L'utile si è unito al dilettevole, per cui, dopo il meeting di presentazione dell'azienda, dei prodotti e dei servizi, c'è stata la gara di kart, seguita da premiazione (con abbigliamento brandizzato) e grigliata.

“Organizziamo questi eventi 2 o 3 volte all'anno, insieme ai nostri distributori, per fare un aggiornamento sulle novità ai rivenditori che sono già diventati Nokian Authorized Dealer, ma aperti anche a quelli che vorrebbero approcciarsi alla nostra filosofia”, ha spiegato Cancian. *“Il nostro obiettivo non è quantitativo, ma qualitativo, per cui cerchiamo dei partner che credano nel nostro marchio e vogliano spingerlo. La qualità, per noi, rimane il valore principale. In cambio offriamo un'immagine molto curata, visibilità, attenzione al dettaglio e molto materiale brandizzato per arricchire il punto vendita e rendere più efficace la comunicazione con il cliente finale”*.





Nel corso del meeting piemontese, Cancian ha presentato ai dealer la crescita dell'azienda Nokian Tyres e i suoi ultimi importanti investimenti: lo stabilimento in fase di costruzione a Dayton, in Tennessee, Stati Uniti, che sarà operativo nel 2020, e il nuovo centro prove tecnologico della città di Santa Cruz de la Zarza in Spagna, che entrerà in funzione nel 2020. Dal punto di vista del prodotto, sono stati presentati, in tutti i dettagli tecnici, i nuovi summer Wetproof e Powerproof e il nuovo pneumatico invernale Snowproof.

Le garanzie di Nokian Tyres sul prodotto

Naturalmente si è parlato anche del network NAD Nokian Authorized Dealer, che conta ormai 450 punti vendita, e dei suoi punti di forza nello sviluppo dell'immagine del punto vendita, che vuole differenziarsi dall'offerta presente nel mercato. Oltre all'immagine, però, i centri NAD - e solo i centri NAD - posso fare leva anche sulle garanzie Nokian Aramid Guarantee e Satisfaction Promises.

La garanzia Aramid Nokian Tyres per SUV e van

I fianchi dei prodotti Nokian SUV e van sono rinforzati con fibra di aramide per resistere a impatti e tagli. In caso di rottura accidentale del fianco, durante l'uso normale della gomma, la Garanzia Aramid fornisce al consumatore un prodotto Nokian Tyres corrispondente al nuovo e il suo montaggio, entrambi gratuiti. La garanzia è valida per un anno dall'acquisto e la gomma deve avere ancora almeno 4 millimetri di profondità del battistrada, cosa facilmente verificabile in quando deve ancora essere visibile il numero 4 sul DSI (driving safety indicator) del battistrada.

Garanzia di soddisfazione Nokian Tyres

Se il cliente, per qualsiasi motivo, non è soddisfatto del nuovo set di gomme Nokian Tyres, ha il diritto di sostituirle con un nuovo set di pneumatici entro 14 giorni dall'acquisto. Anche in questo caso, le gomme non devono essere troppo consumate: 8mm è il minimo di profondità del battistrada. La garanzia vale solo per un set completo acquistato e montato contemporaneamente. Montaggio e bilanciamento sono gratuiti per il consumatore.

L'elenco dei pneumatici a cui si applicano la Garanzia Aramid e la Garanzia di Soddisfazione è disponibile sul sito Web di Nokian Tyres: www.nokiantyres.com/consumer-promises

NAD SUPPORT ON DIFFERENT LEVELS



nokian[®]
TYRES

“Far parte del network NAD offre sicuramente dei vantaggi, in termini di immagine e differenziazione del punto vendita e dell’offerta, come dimostrano le due garanzie che sono innovative rispetto ai competitor”, conclude Cancian. “Per questo continueremo a proporre incontri sul territorio ai nostri partner e anche ai rivenditori che vogliono conoscerci meglio, perché siamo convinti che sia molto importante per i dealer avere un riferimento e un contatto diretto con la Casa produttrice”.

