Domenica 24 maggio si è chiusa la rassegna 2015 dell'importante manifestazione biennale in cui il pneumatico gioca un ruolo da protagonista e a cui ha partecipato anche Sailun con il proprio stand. Ad Autopromotec, ad accogliere i clienti e i potenziali clienti dei pneumatici Sailun, oltre allo staff europeo dell'azienda, c'erano i distributori ufficiali per l'Italia.

In primis Farnese Pneumatici, che in una nota di Rinaldo Farnese, afferma: "Sono stati davvero tantissimi i clienti, fornitori e operatori del settore che ci sono venuti ad incontrare presso lo stand Sailun. L'impegno organizzativo di Sailun e di Farnese-Global – spiega l'esponente della famiglia Farnese – è stato abbondantemente ripagato dalla risposta ricevuta in termini di numeri, contatti e feedback positivi. Sailun si conferma un importante partner e la nostra collaborazione si rafforza e si rilancia a seguito di questo evento. Crediamo molto nella visione di questo produttore, che punta su un progetto di lungo periodo, che porterà il marchio ad emergere per tecnologia e contenuti rispetto al livello offerto dai marchi cinesi sul mercato".

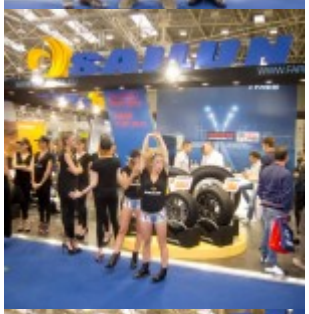
Le prospettive sembrano interessanti non solo per il segmento vettura, ma anche per l'autocarro, come spiega Marco Massarelli, responsabile Truck di Farnese Pneumatici: "Parliamo di un prodotto molto valido e che si sta inserendo perfettamente nel nostro mercato ed è destinato ad acquistare importanti spazi. A settembre infatti avremo il nuovo modello winter 295/0R22,5, cui seguiranno la misura 315/8022,5 e la 315/70R22,5 in novembre, e il nuovo pneumatico Citybus con fianco rinforzato, in 275/70R22,5".

Gli fa eco Fabio Ciapparoni, capo area Nord Italia di Farnese Pneumatici spa: "Sono molto soddisfatto della partecipazione e del coinvolgimento diretto dei nostri distributori per il nord Italia. Fin dal principio avevo la convinzione di avere a disposizione un brand fuori dal comune rispetto ai marchi orientali tradizionali. I nuovi 4 stagioni e i nuovissimi SH407 e 408 rappresentano il fiore all'occhiello di un azienda che, con i suoi investimenti, ha dimostrato di avere le carte in regola per affrontare le sfide del futuro, che si giocheranno sulla qualità e sul posizionamento corretto dei prezzi. Da sottolineare la presentazione del progetto di lancio della garanzia in caso di danni accidentali e/o atti vandalici, che si aggiungerà a quella obbligatoria per legge su eventuali difetti di fabbricazione. La partnership Farnese /Sailun è sicuramente binomio di successo".

Sono proprio gli stessi distributori esclusivisti per il nord a concludere con le loro considerazioni: "Abbiamo sposato il progetto Sailun – spiega Massimo Arrighini, sales manager di Pneus Center di Masserut – che ci ha dato una grande opportunità per crescere ulteriormente in Piemonte, creando i presupposti per ampliare la nostra offerta anche all'area ligure. La gamma e soprattutto la qualità risultano molto interessanti per un brand che vuole consolidare la sua presenza in Italia con i nuovi disegni accattivanti e la

nuovissima proposta dell'all season. Sono convinto che già dal 2015 otterremo grandi risultati".

"Giudico l'esperienza Autopromotec positiva – aggiunge Stefano Mineo, contitolare di Pneus.it – poiché ha permesso di presentare il marchio a un notevole numero di addetti ai lavori. L'impatto, per chi ha avuto la possibilità di vedere e toccare i prodotti, è stato ottimo, sia per la vastità di gamma che per la percezione qualitativa. Contrariamente al passato il gommista non si soffermava sul fatto che fosse un brand made in China. I comparti invernali e soprattutto estivi nella nuova gamma, incluso il 4 stagioni, hanno suscitato particolare interesse. Anche il truck è stato particolarmente apprezzato nella gamma e nell'ottimo rapporto qualità prezzo. Sono convinto si possa raggiungere un ottimo obiettivo".

"Presentazione veramente accattivante e fuori dagli schemi per un marchio made in China", aggiunge Massimo Molteni, direttore vendite di Gorla SpA, che aggiunge: "la gamma è molto interessante sia nel vettura che nell'autocarro e il riscontro è stato ottimo da parte della mia forza vendita, che si è avvicendata allo stand. Con il giusto supporto, faremo grandi cose".

NEW
FOR 2015