

Bridgestone presenta la nuova versione di Tyrelink, il suo portale B2B per l'acquisto dei pneumatici. L'obiettivo è quello di offrire a tutti uno strumento di lavoro il più efficiente, flessibile e semplice da utilizzare, in grado di adattarsi alle esigenze di tutti i clienti.

Tyrelink è ora più veloce e intuitivo e consente agli utenti di elaborare il processo di acquisto dall'inizio alla fine: cercare e selezionare pneumatici, accedere a promozioni, creare preventivi per i clienti o tracciare e gestire gli ordini.

Per semplificare i risultati della ricerca, sono stati introdotti nuovi filtri: per modello, per riferimento, per parola chiave e persino per disegno del battistrada. Il cliente può vedere la disponibilità dei pneumatici in tempo reale e identificarli rapidamente grazie ad un codice colore.

Grazie alle nuove funzionalità, il cliente può accedere a tutte le informazioni sul prodotto con un semplice clic (immagini, promozioni marketing, aspetti tecnici, risultati dei test, misure alternative...). Da una singola schermata, si possono visualizzare agli ordini, consegne e fatture. È anche possibile tracciare l'ordine da quando parte dal magazzino, fino alla sua fatturazione.

I clienti Bridgestone potranno inoltre utilizzare l'opzione "Chiamami ora" per essere contattati velocemente dal team di assistenza clienti Bridgestone.

*"I miglioramenti di TyreLink fanno parte di una strategia più ampia che mira ad ottimizzare l'esperienza del cliente", sottolinea **Stefano Parisi, Regional Managing Director di Bridgestone EMIA South Region.** "Siamo consapevoli di quanto possa essere frenetica una giornata in officina e che una gestione efficace del tempo è uno dei fattori fondamentali per il buon andamento degli affari. Il nostro obiettivo è semplificare il più possibile la relazione con i nostri clienti e le nuove funzionalità del portale Tyrelink ci aiutano ad andare proprio in questa direzione".*