

Subito dopo l'estate, si è svolto il secondo seminario riservato ai rivenditori del team "il Gommista". Questo incontro era dedicato alle strategie di vendita e, in particolare, voleva far comprendere come i parametri dell'etichetta europea possano diventare un argomento efficace per motivare al consumatore il prezzo dei pneumatici.

"Durante il corso - spiega Sergio Valletta, direttore vendite di Gomma Service, - è emerso che il tanto temuto confronto del prezzo può essere superato con il cliente grazie alle spiegazioni tecniche sul prodotto e alle prestazioni effettuate. Nel complesso dell'offerta, infatti, il prezzo ha una rilevanza a volte marginale, rispetto alle argomentazioni tecnico/professionali discusse con il consumatore. Il prezzo incide molto di più nell'immaginario del gommista, di quanto possa realmente incidere sul consumatore finale".

☒ Nel corso del meeting, i partecipanti sono anche stati aggiornati sulle prossime iniziative a supporto del progetto e su alcune importanti novità che riguardano la divisione commerciale di Gomma Service che, al fine di comprendere meglio le problematiche relative ai rivenditori, è scesa in campo, gestendo direttamente due centri assistenza e avviando una Joint Venture con un'importante azienda, che consentirà al Team di ampliare l'offerta di prodotti.

☒ Alla fine del seminario è stato inoltre consegnato il tanto ambito attestato, il secondo dei sette che porteranno a completare il percorso di Laurea dell'Accademia dello Pneumatico de "il Gommista".

Il Team si è salutato con l'impegno di rincontrarsi prima della fine dell'anno per programmare il 2015.

© riproduzione riservata  
pubblicato il 14 / 10 / 2014