

Sei incontri in tutta Italia per presentare ai rivenditori della Rete il programma e le novità di SuperService e Goodyear

Durante il mese di marzo si è tenuto il ciclo “Incontri di Rete”, una serie di eventi dedicati a tutti i centri affiliati SuperService, la Rete di rivenditori esperti in pneumatici e servizi selezionati da Goodyear.

Il tour itinerante degli “Incontri di Rete”, composto da sei tappe in location esclusive di tutta Italia, è stata l’occasione per condividere con gli oltre 450 partecipanti il ricco programma di SuperService e del gruppo Goodyear in termini di supporto alla Rete e di investimenti per la crescita del Network anche nel 2023, per continuare a vincere insieme sul mercato.

In tutte le tappe, insieme al team SuperService e alle principali funzioni delle business unit Consumer, Commercial e Moto di Goodyear Italia, sono state presenti le aziende partner di SuperService, che hanno potuto entrare in contatto con l’intera Rete per presentare prodotti, servizi e vantaggi dedicati in esclusiva ai rivenditori SuperService.

Le novità di SuperService nel 2023

Dopo un 2022 nel segno delle celebrazioni per i 30 anni della Rete, l’offerta SuperService nel 2023 è più completa che mai; sono state introdotte **nuove partnership strategiche** e sono **augmentati gli investimenti in promozioni** per creare traffico nei punti vendita, affiancati da un’importante **campagna digital** per dare visibilità al network.

Inoltre, al fianco di ogni rivenditore, SuperService contribuisce agli investimenti dei singoli punti vendita per garantire un **approccio digital innovativo** e una **presenza efficace**, sulla base di un piano di comunicazione strutturato e personalizzato.



Ma le novità non sono finite: oggi dai rivenditori SuperService è possibile acquistare pneumatici e servizi con **Klarna**, l'innovativo metodo di pagamento in 3 comode rate.

Continua inoltre il grande focus dedicato alla formazione.

Le attività del 2023 di SuperService si concentreranno sulla **valorizzazione dell'offerta commerciale** e sul miglioramento dell'**esperienza dei clienti** nel punto vendita.

Inoltre, sono previsti dei **corsi di tool digitali** come Whatsapp Business oltre a un percorso di alta formazione in collaborazione con Quattroruote, dedicato ai titolari d'azienda.

SuperService ha avviato una partnership con **Adecco**, per assistere i punti vendita nella ricerca e selezione di personale specializzato.

A queste novità, si aggiunge un sempre più ricco portfolio di aziende partner della Rete SuperService, a cui i rivenditori aderenti alla Rete possono affidarsi per ampliare la propria offerta di servizi diversificata. Grazie a oltre 20 partner esclusivi, i Rivenditori SuperService possono avvalersi di un'ampia scelta after-sales per costruire un'offerta multiservizio completa e fidelizzante.

*"Il 2022 è stato un anno ricco di iniziative e di risultati", ha dichiarato **Marco Prodocimi**, Retail Director di Goodyear Italia. "Affrontiamo il 2023 forti di un'offerta di Rete completa e che gli affiliati ci riconoscono essere di valore aggiunto per la loro attività. Durante gli Incontri di Rete abbiamo annunciato tante importanti novità per il 2023 e continueremo ad arricchire la nostra proposta per consolidare la nostra presenza sul territorio e crescere insieme ai rivenditori della Rete".*

© riproduzione riservata pubblicato il 3 / 04 / 2023