

“La rivoluzione digitale è un dato di fatto, che dobbiamo vivere con positività e nella misura in cui ci aiuta a lavorare meglio e con più efficacia”. Nasce da queste premesse la nuova App della rete Gomme & Service, che ha come obiettivo consentire a ciascun affiliato di arrivare, in forma digitale, ai propri clienti e offrire loro delle promozioni dedicate.

*“Abbiamo studiato l'App G&S World per sfruttare un canale di comunicazione moderno e al passo coi tempi e fare in modo che i punti vendita possano avere un legame sempre più forte con l'utente finale”, spiega **Sergio Santolini, amministratore delegato di Gomme & Service SpA.** “Il motore principale dell'applicazione è il sistema di promozionalità dedicato al cliente finale, che ogni affiliato potrà scegliere e configurare in base alle proprie esigenze, spingendo di volta in volta il prodotto o il servizio o entrambi e definendo il valore del buono offerto”.*

L'App è stata presentata in anteprima in occasione di Autopromotec, lo scorso maggio, con le prime tre promozioni: 'Social Race', che premia i clienti che condividono su Facebook i contenuti dell'App e le due 'Porta un Familiare' e 'Porta un Amico', che puntano invece sul passaparola.



Sergio Santolini,
amministratore delegato di
Gomme & Service SpA

“Dobbiamo imparare dalla vita quotidiana, - continua Santolini - nella quale siamo abituati a usare moltissime App, ma anche a fidarci del passaparola di un amico o di altri utenti, perché questo è da sempre e ancora oggi il canale di comunicazione più produttivo ed efficace in assoluto. Se ogni nostro cliente portasse in officina un'altra persona, amico o parente, potremmo facilmente raddoppiare i numeri. Dobbiamo lavorare su questo e, soprattutto, dobbiamo lavorare con grande professionalità in officina, in modo che ogni nostro cliente esca così soddisfatto del prodotto e del servizio da volerli consigliare ai suoi amici o parenti, coinvolgendoli anche grazie all'App”.

*“Un altro elemento fondamentale su cui punta l'App è la condivisione sui social”, aggiunge il responsabile della rete che conta ormai 386 punti vendita. “**Facebook** ha in Italia 28 milioni di utenti attivi due ore mezza al giorno. È una cosa che fa pensare da un punto di vista umano, ma che da un punto di vista professionale non possiamo trascurare. Bisogna spingere sui canali che funzionano è uno dei più importanti è oggi la condivisione, che consente di farsi conoscere, di promuovere la propria immagine attraverso un passaparola che in rete diventa virale”.*

Insomma, l'App non è fine a sé stessa, ma un mezzo con cui l'azienda dimostra di essere al fianco dei propri affiliati e di voler crescere con loro, investendo in modalità nuove per approcciare i clienti.

✘ Le promozioni non riguarderanno solo le gomme, ma tutto il mondo che orbita attorno al punto vendita. L'azienda ha inoltre attivato tutte le iniziative necessarie per far comprendere questa nuova opportunità: programmi formativi, video tutorial, un sito dedicato, molto materiale promozionale, esposto anche in fiera, e un numero di **"Giallo quotidiano"**, il magazine lanciato un anno fa che si rivolge agli affiliati e che in futuro punta a diventare uno strumento informativo da avere in sala d'attesa e da lasciare ai propri clienti.

Per il momento l'App, oltre alle promozioni che ne sono il cuore centrale, prevede un'area personale, dove ciascun utente finale può inserire i dati dei propri mezzi, pneumatici naturalmente compresi, e una sezione di giochi e intrattenimento, che include "Le avventure di Pneumobot", un personaggio che arriva dal pianeta Copertone e che racconta ai bambini l'educazione stradale, evidenziando così i valori che stanno alla base della realtà Gomme & Service.

"L'App di fatto è un contenitore, che non è assolutamente chiuso, bensì aperto a nuove idee, funzioni e applicazioni, anche su suggerimento degli affiliati", conclude Santolini. "La consideriamo un grande passo sulla nostra strada, che contribuisce a far crescere e qualificare ulteriormente la nostra rete, la prima in franchising e l'unica indipendente dal 1990 e, ancora di più, oggi!"





<http://www.pneusnews.it/wp-content/uploads/2017/08/753243134.mp4>