

Con l'obiettivo di aumentare la visibilità dei propri marchi, Apollo Vredestein ha lanciato in tutta Europa un programma di partnership dedicato al rivenditore. Nell'ambito di questa iniziativa, sono stati aperti contemporaneamente quattro nuovi punti vendita in Italia, Belgio, Ungheria e Paesi Bassi a cui seguiranno quelli di Austria, Germania, Spagna e Svizzera nel corso dei prossimi mesi. L'obiettivo finale è raggiungere gli 800 partner aderenti al programma entro il 2020 in tutta Europa.



Da Sx, Rosario Mastrolia,
Amministratore Delegato Apollo
Vredestein Italia - Tanneke Reinders,
Director Marketing Europe and
Americas (Apollo Vredestein BV) - Luca
Messori, Titolare Luca Gomme di
Scandiano (RE)

Oltre alla visibilità del marchio, il programma offre ai rivenditori strumenti esclusivi per incrementare il fatturato e la redditività. Il programma è rivolto agli imprenditori indipendenti, i proprietari dei punti vendita. "Il nostro approccio si basa sul desiderio di allontanarci dai consueti modelli di franchising per diventare autentici partner commerciali dei rivenditori che aderiscono al programma", ha spiegato Mathias Heimann, Presidente di Apollo Vredestein B.V.

Il nuovo programma di partnership punta a creare una collaborazione attiva tra Apollo Vredestein e i rivenditori di pneumatici e tra questi ultimi e i loro clienti. I nuovi punti vendita vantano stile e arredi di alta qualità. Il programma si fonda su tre principi: consulenza aziendale, crescita e design esclusivo. La consulenza aziendale è incentrata sul cercare di sfruttare a pieno il potenziale di quest'area di business, nonché sull'organizzazione commerciale del rivenditore. La crescita punta su nuovi strumenti volti ad aumentare le vendite come, ad esempio, l'offerta dei prodotti dei partner Premium Styling di Apollo Vredestein. E infine, un design del punto vendita esclusivo, per offrire ai consumatori finali un'esperienza di acquisto assolutamente unica.

Il nuovo programma di supporto al rivenditore riconosce e abbraccia le capacità imprenditoriali dei partner commerciali di Apollo Vredestein e consente di instaurare rapporti trasparenti, reciprocamente vantaggiosi e durevoli all'insegna di dinamicità e cooperazione.

Apollo Vredestein presenta il Programma di Partnership dedicato al Rivenditore | 2

