Picone Pneumatici ha lanciato il programma retail che permette di diventare partner dell'azienda. Secondo l'azienda, questa iniziativa si differenzia significativamente rispetto alle offerte dei concorrenti, soprattutto perché non richiede il raggiungimento di determinati obiettivi di vendita. Vincenza del Verme, responsabile marketing di Picone, ha affermato: "Questo programma rappresenta il futuro dell'azienda ed è nato dalle richieste dei nostri stessi clienti, che da tempo chiedevano di diventare partner. I nostri clienti saranno completamente liberi, senza la pressione data dal raggiungimento di numeri di vendita, senza obblighi o causali. Abbiamo creato un programma che permetta di affiancarli nel miglior modo possibile, perché riteniamo che l'affiancamento di un produttore possa essere pesante e controproducente sul lungo periodo. Picone, invece, vuole far lavorare tranquilli i propri clienti, fidelizzandoli.

Il programma prevede diversi servizi, come il tasso zero, la vetrina sul sito, la possibilità di acquistare pneumatici con sconti relativi all'anzianità del DOT.
"L'idea è quella di rendere più competitivi nostri clienti sul mercato, grazie a strumenti e vantaggi esclusivi rispetto alla concorrenza."

© riproduzione riservata
pubblicato il 4 / 11 / 2016