L'offerta digitale di Driver si arricchisce di un nuovo tassello. Si tratta di Facebook e il mondo digitale Driver, il corso pratico di formazione pensato per i dealer, che la rete di rivenditori specializzati di Pirelli ha lanciato già il mese scorso. Facebook e il mondo digitale Driver offre a ogni utente un approccio di tipo professionale al mondo digitale ed è finalizzato, in particolare, ad una migliore conoscenza del mondo Facebook.

Il corso, della durata di un giorno, viene erogato con il supporto di un'agenzia internazionale specializzata nella comunicazione Online. Sono previste sei tappe in tutta Italia: si è partiti da Torino lo scorso 16 febbraio, per fermarsi poi a Milano (21 febbraio) e Roma (1° marzo). Il 3 marzo, l'incontro con gli specialisti del pneumatico è stato a Verona, poi sarà la volta di **Padova (9 marzo)** e **Bologna (23 marzo)**. Ampio il successo riscosso dai primi tre appuntamenti, ai quali hanno preso parte ben 34 rivenditori della rete Driver.

La giornata di formazione consiste in sei ore di lezione, con una prima parte teorica nella quale si spiega nel dettaglio il funzionamento della piattaforma Facebook e gli obiettivi da raggiungere attraverso la gestione della propria pagina sul social network. A questa prima parte fanno seguito tre moduli pratici, nei quali si mettono in luce le strategie di comunicazione da adottare in modo efficace. Il primo modulo, ad esempio, è relativo ad un inquadramento del funzionamento di Facebook come mezzo di comunicazione digitale per avvicinare la realtà dei centri specializzati Driver al cliente finale. Tra i vari temi affrontati durante la giornata di formazione vi sono anche l'implementazione di un piano editoriale, con la condivisione di contenuti dalla pagina ufficiale Driver e da quella Pirelli, oltre alla gestione della propria community Facebook. La struttura del corso fornisce ai dealer gli strumenti pratici per raggiungere una completa autonomia nella gestione e la personalizzazione dei contenuti con offerte e promozioni attive pensate per i clienti e l'area di interesse.

Con questo corso Driver ha deciso di portare in aula i propri dealer per aiutarli nella costruzione di relazioni digitali con i propri potenziali clienti, aggiornarli su eventuali attività del centro specializzato e mettere a disposizione loro una piattaforma uniforme che consenta loro sia di sentirsi sempre più parte della rete Driver, sia personalizzare la propria pagina con iniziative pensate ad hoc per l'area di interesse, grazie all'implementazione di contenuti digitali e professionali che vanno a delineare l'offerta digitale dei centri Driver. Questa iniziativa è parte della rivoluzione digitale messa in campo da Driver per rispondere alle crescenti e diversificate richieste del mercato, attraverso corsi pratici per l'utilizzo dei principali canali di comunicazione, proprio come quelli digital e social.

© riproduzione riservata
pubblicato il 7 / 03 / 2017