

Dopo le 18 tappe che si sono tenute in tutta Italia da Nord a Sud passando per la Sicilia e la Sardegna, giovedì 25 luglio nel Circuito Internazionale " I 7 Laghi " di Pavia si è disputata la finale della terza edizione del campionato Go-Kart Overgom - Hankook, riservata ai migliori clienti dell'azienda affiliati Hankook. La gara è stata avvincente già dalle prime curve, soprattutto per aggiudicarsi la seconda e terza posizione dove i piloti si sono superati vicendevolmente tantissime volte, mentre davanti Andrea Venturini, arrivato con calma all'appuntamento, ha ben presto preso il largo.

All'evento era presente Emanuela Girardi, responsabile marketing di Overgom, ma anche Sooman Choi, presidente e managing director di Hankook Italia, Carlo Citarella e Stefano Morganti, rispettivamente direttore vendite e marketing manager dell'unità italiana della casa produttrice coreana.

Ecco la classifica dei vincitori:

1. Andrea Venturini : 1° classificato della tappa di Udine ;
2. Alex Sodano : 1° classificato della tappa Di Novara;
3. Matteo Boano : 1° classificato della tappa di Cuneo.

Nel ringraziare Hankook per il supporto tecnico, Emanuela Girardi ha ricordato come "Iniziative come questa sono quelle sulle quali Overgom investe molto, perché ci permettono di trascorrere dei momenti rilassanti insieme ai nostri clienti, di conoscerli meglio, di confrontarci e soprattutto di ascoltare le loro esigenze, costruendo così un rapporto che va oltre la semplice relazione commerciale e diventa quasi di amicizia. Overgom, che quest'anno compie trentasei anni, è cresciuta nel tempo grazie alla fiducia reciproca con i propri clienti e ai rapporti personali che sono nati e si sono costruiti negli anni. In queste 18 tappe c'erano gommisti che sono con noi praticamente da sempre, da oltre trent'anni, e questo dimostra che il rapporto è vero e profondo. Inoltre ci ha dato grande soddisfazione la numerosa e calorosa partecipazione dei nuovi clienti nelle aree dove la Overgom ha iniziato la distribuzione di recente. Questo significa che i valori dell'azienda sono stati subito capiti e condivisi anche dai nostri nuovi clienti. Colgo l'occasione per ringraziare Hankook a nome di Overgom e di tutti i nostri clienti, sia per il supporto datoci per questo evento, sia per la condivisione della nostra visione strategica. Soprattutto in periodi come questo c'è chi decide di puntare tutto sul prezzo e chi invece, come noi e Hankook, decide di investire sul marketing aiutando i gommisti a fidelizzare il cliente finale. Le strategie di prezzo sono miopi e non costruiscono nulla, infatti ci sarà sempre qualcuno che offrirà il prezzo più basso. Noi, oltre a prezzi competitivi, forniamo ai nostri clienti degli strumenti innovativi per aumentare la loro visibilità e portare nuova clientela nel punto vendita. Proprio grazie alle iniziative di marketing e comunicazione che sviluppiamo insieme ai nostri partner strategici come Hankook, i nostri clienti possono differenziarsi dai loro concorrenti e superare

positivamente questa fase di mercato.

[\(altro...\)](#)