Anche per il 2018 SuperService ha rinnovato la partnership con PayBack, l'innovativo programma fedeltà multi-partner che, con un'unica carta, premia i punti accumulati grazie a tutti gli acquisti effettuati presso i promotori dell'iniziativa.

La collaborazione con Payback, avviata nel 2014, conferma l'obiettivo di SuperService di supportare i rivenditori associati durante tutto il corso dell'anno, specialmente nei momenti in cui il cambio pneumatici rallenta, stimolando il traffico sul punto vendita e assicurando visibilità alla rete tra gli oltre 11 milioni di utenti registrati al programma.

Per tutto il mese di dicembre 2017, ad esempio, gli utenti che sceglieranno un treno di pneumatici Goodyear o Dunlop da SuperService – a seconda della misura dei cerchi acquistati – riceveranno punti extra da utilizzare per i premi del catalogo PayBack o da convertire in buoni sconto fino a un valore di 60 euro, da usare presso partner convenzionati come Esso o Carrefour.

L'iniziativa di dicembre è solo l'ultima di una serie di campagne mensili con extra punti sull'acquisto di pneumatici, che SuperService ha realizzato nel corso dell'anno per sostenere i rivenditori della Rete nei mesi lontani dal cambio stagionale (marzo, giugno, luglio e settembre).

Anche nel 2018, gli utenti PayBack continueranno a maturare punti sull'acquisto di pneumatici Goodyear e Dunlop effettuati presso un punto vendita della rete SuperService: saranno riconosciuti i punti su tutti i pneumatici Vettura, 4×4 e SUV, di ammontare diverso in base al cerchio acquistato, e sui pneumatici Moto e Scooter.

*"Siamo felici di aver rinnovato la nostra collaborazione con PayBack. Il programma permette a tutti i membri del network SuperService di ottenere grande visibilità a livello nazionale e offre un grande supporto per il loro sell-out, contribuendo ad attirare clienti nei periodi di bassa stagionalità",* ha dichiarato **Marco Prosdocimi**, Retail Manager di Goodyear Dunlop Italia. *"Il nostro obiettivo è continuare a investire sulla Rete in programmi di supporto alla vendita, garantendo ai rivenditori strumenti sempre nuovi ed efficaci per il loro business e la soddisfazione dei loro clienti".*