

Catania Gomme, nel giugno 2016, ha assunto la distribuzione in esclusiva nelle province della Sicilia orientale dei pneumatici Lassa prodotti dall'azienda turca Brisa e, per avviare la rete Lassa Point, ha organizzato, all'inizio di quest'anno, il primo meeting per i clienti.

Nel weekend del 7 e 8 gennaio, presso il cinque stelle Verdura Resort di Sciacca, in provincia di Agrigento, sono state invitate 30 ragioni sociali di Siracusa, Ragusa, Catania, Messina, Caltanissetta ed Enna, accompagnate dai rispettivi agenti.

"Abbiamo coinvolto in questo primo meeting Catania Gomme & Lassa i clienti che ci hanno seguito nel 2016, ma anche quelli che hanno intenzione di impegnarsi nel 2017, diventando 'Lassa Point', dice Patrizia Catania, contitolare dell'azienda siciliana e responsabile degli acquisti esteri. "Nella giornata di sabato abbiamo presentato il marchio Lassa, i suoi prodotti, l'azienda Catania Gomme e soprattutto i progetti che abbiamo intenzione di lanciare quest'anno per il raggiungimento degli obiettivi comuni. La serata di sabato e la domenica sono invece stati dedicati al divertimento e al relax".



La strategia distributiva di Catania Gomme prevede l'affidamento del marchio e dei suoi prodotti vettura, trasporto leggero e autocarro con un'esclusiva di zona. Il distributore provvederà a fornire il materiale identificativo per l'avviamento del negozio "Lassa Point": insegna, totem e molto altro, compresa la possibilità, per chi raggiungerà gli obiettivi, di partecipare ad un viaggio incentive nel corso di quest'anno. "Valuteremo i risultati a fine giugno - spiega Patrizia Catania - e per i clienti che manterranno il trend di acquisti organizzeremo un viaggio premio".

Per aderire alla proposta commerciale di Catania Gomme in collaborazione con Lassa Tyres / Brisa - che era presente al meeting nelle persone di Evren Güzel, Europe sales manager e Irmak Cekci, Italia sales manager, - c'è tempo fino al 28 febbraio. "Abbiamo già avuto delle risposte positive e molti hanno già confermato l'ordine di avvio, che dà diritto a varie agevolazioni di pagamento e consegna", continua la responsabile di Catania Gomme.

"Siamo molto soddisfatti del successo riscosso dall'evento, perché per noi la Sicilia orientale è un mercato giovane, anche se siamo nel settore da 30 anni, quindi anche i clienti erano nuovi e non conoscevano né la nostra azienda né il marchio Lassa. Il fatto che abbiano deciso di partecipare in 30 ragioni sociali è quindi per noi motivo di grande orgoglio, anche perché si è creato con loro un bellissimo rapporto".



“Catania Gomme - continua Patrizia Catania - opera infatti da molti anni nell’area occidentale della Sicilia e solo quattro anni fa ha iniziato a entrare nelle province orientali, dove deve confrontarsi con concorrenti storici ben radicati sul territorio”.

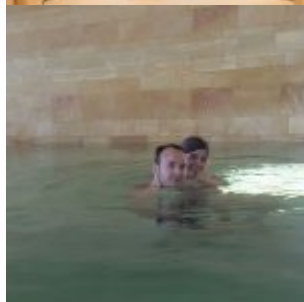
Per l’evento l’azienda trapanese ha scelto di aumentare il budget per invitare anche le mogli dei rivenditori, in modo da offrire un’esperienza che lasciasse un ricordo positivo e non solo da un punto di vista professionale. Una scelta che è stata molto apprezzata dagli ospiti.

Insomma il successo è stato superiore alle attese, sia per Catania Gomme che per Lassa, anche perché il tutto era stato organizzato in pochissimi giorni e con qualche preoccupazione.

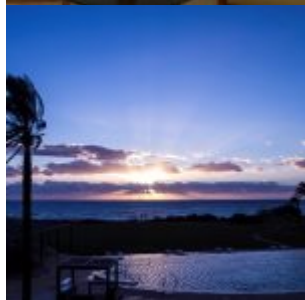
“Lassa ci aveva posto degli obiettivi a Reifen nel maggio dell’anno scorso e a dicembre li avevamo già superati. È un buon inizio, che pare confermato anche dai risultati di questo primo evento, che è stato apprezzato moltissimo e che ha portato il massimo dei risultati, tanto che pensiamo che un buon 80% dei partecipanti aderirà al progetto Lassa Point. Non potevamo sperare di meglio”, conclude Patrizia Catania.



Sicilia: 30 ragioni sociali al primo meeting di Catania Gomme & Lassa | 3



Sicilia: 30 ragioni sociali al primo meeting di Catania Gomme & Lassa | 4



Sicilia: 30 ragioni sociali al primo meeting di Catania Gomme & Lassa | 5

