

Ogni dealer Yokohama negli Stati Uniti avrà un quadro completo della propria storia, situazione attuale e prospettiva futura, semplicemente con un click. Si chiama "Yokohama Advantage Associate Dealer Program®" ed è appunto un programma di crescita commerciale basato sul web che consente ai dealer, sia consumer che commercial, di monitorare vendite, premi, budget a disposizione per la pubblicità e supporto marketing. "Il nostro obiettivo numero uno è supportare i gommisti ed aiutarli ad aumentare il business", ha dichiarato il vice presidente vendite e marketing, Dan King. "Advantage Online offre ai nostri concessionari in un colpo d'occhio il quadro completo dei loro progressi trimestrali e annuali". La foto istantanea delle performance di ciascun concessionario è infatti suddivisa in tre categorie: il passato, con i risultati di ciascuno dei trimestri chiusi nell'anno in corso, il presente, che comprende i risultati di ciascun mese del trimestre in corso con l'indicazione delle unità d'acquisto ancora necessarie per raggiungere il livello successivo di premio ed il futuro con la proiezione annuale e il premio raggiungibile con il trend di vendita attuale.

Uno strumento insomma di grande utilità per concessionari, agenti e direttori vendite, che potranno avere sempre il quadro in tempo reale dell'andamento del mercato, ma soprattutto un forte stimolo per i gommisti che, avendo sott'occhio con un click tutti i loro numeri, saranno più motivati a raggiungere gli obiettivi.

© riproduzione riservata
pubblicato il 27 / 10 / 2010