Banche, aziende industriali, alimentari, sanitarie e produttive, ma anche società di servizi, della grande distribuzione e comuni italiani: è ricco il panorama delle realtà nazionali e non, i cui dipendenti possono beneficiare di condizioni agevolate per l'acquisto di pneumatici e servizi presso i punti vendita della Rete SuperService di Goodyear Dunlop.

A un anno dal lancio dell'iniziativa, Goodyear Dunlop fa i conti sul progetto Convenzioni aziendali portato avanti per supportare la propria Rete SuperService con la creazione di nuovo traffico verso i punti vendita.

Convenzioni per auto private di dipendenti e familiari di aziende del calibro di Manpower, Honda, Chiesi Farmaceutici, Decathlon, ADS – Gruppo Finmatica, Fideuram, GE Capital e Fabi attive sugli oltre 300 rivenditori SuperService presenti in Italia.

Queste convenzioni si vanno ad aggiungere ad ulteriori convenzioni locali stipulate con aziende prossime al bacino locale del rivenditore SuperService: Autostrada dei Fiori, Acquedotto Pugliese, Findus, Centrale del latte di Roma, Banco di Desio, Banco di Sardegna, Comuni di Aversa, Imperia, Faenza e molte altre ancora.

Il progetto ideato da Goodyear Dunlop si struttura attraverso l'individuazione delle importanti realtà aziendali con sede prossima ai rivenditori SuperService – e avvalendosi di un team dedicato – vengono predisposti materiali e incontri presso di esse. Accompagnando fisicamente il Rivenditore SuperService nella presentazione del proprio punto vendita e della proposta commerciale pensata ad hoc, supportata dai vantaggi di fare parte di una grande Rete: garanzia per l'utente finale di professionalità e servizio di qualità, ampiezza della gamma dei pneumatici, del gruppo Goodyear Dunlop, ai vertici dell'etichettatura europea, SuperAssistance – l'esclusiva assicurazione gratuita per un anno sui pneumatici Goodyear e Dunlop – e molto altro ancora.

I dipendenti delle singole realtà convenzionate possono poi visualizzare il punto vendita a loro più comodo per il cambio dei pneumatici nell'apposita sezione "Convenzioni" visibile sul sito internet dedicato al consumatore (http://www.superservice2000.it/convenzioni/altre-convenzioni).

Una referenza, quella di Goodyear Dunlop, che rafforza ulteriormente la professionalità, qualità ed esperienza dei Rivenditori SuperService agli occhi degli interlocutori aziendali incontrati.

A tal proposito, dichiara Roberto Mancini – Presidente CRAL Chiesi Farmaceutici: "Un'azienda come la nostra, multinazionale e in Italia dal 1935 con oltre 1500 dipendenti,

ha apprezzato soprattutto l'assicurazione SuperAssistance per un anno sul cambio delle gomme Goodyear e Dunlop: una bella garanzia per i colleghi, in quanto permette loro di viaggiare tranquilli e avere a disposizione tutta la Rete SuperService sul territorio nazionale. Una proposta molto interessante, originale e unica".

A Mancini fa eco Manuela Trerè, Responsabile Ufficio Personale ADS – Gruppo Finmatica: "L'importanza delle Convenzioni è dettata dall'importanza di offrire un servizio aggiuntivo. In questo periodo di difficoltà economica il nostro impegno è di cercare di dare ai nostri dipendenti un'agevolazione attuando tariffe scontate ma non solo: servizi quali l'assicurazione sui pneumatici, convenzioni con la Magneti Marelli, sono risultati particolarmente graditi ai colleghi che hanno già potuto beneficiare di questa convenzione. Ciò che ci ha colpito della Convenzione con SuperService è stato quello di avere una presenza capillare sul territorio, che ci ha garantito di poter entrare in contatto con realtà che potessero mettere a disposizione questi servizi in altre regioni dell'Italia.

"Honda Italia ha da sempre promosso le Convenzioni, considerandole uno strumento importante per la divulgazione di prodotti e servizi di eccellenza, processo rafforzato ancor più da modalità di acquisto e fruizione dedicate" – dichiara Nelly Filippelli – Responsabile Servizi Generali di Honda Italia. "Alla fine del primo anno di collaborazione con Goodyear Dunlop abbiamo raggiunto il nostro obiettivo , ovvero mettere a disposizione dei nostri dipendenti un prodotto di grande qualità a condizioni molto vantaggiose. Ma non è tutto, il valore aggiunto per Honda non si ferma soltanto al prezzo dedicato, ma si declina soprattutto nella professionalità e capillarità della rete SuperService, in grado di incontrare le necessità dei nostri dipendenti, con soluzioni immediate per esigenze sia ordinarie sia di "emergenza". Queste sono caratteristiche che un'azienda operante nel settore dell'automotive non può che apprezzare, auspicando di intensificare la collaborazione con Goodyear Dunlop e SuperService nell'immediato futuro".

"Un progetto ed un impegno concreto dedicato ai nostri partner che riconoscono a Goodyear Dunlop di avere sviluppato nuove modalità per generare traffico sul punto vendita e passaparola tra gli utenti finali, nel rispetto e valorizzazione dell'autonomia imprenditoriale. In un momento di congiuntura economica come quello attuale, il progetto convenzioni risponde alla sempre maggiore attenzione dei consumatori ad ottimizzare i propri investimenti inerenti il cambio dei pneumatici senza scendere a compromessi con la sicurezza" ha dichiarato Matteo Castelli, Retail Manager Goodyear Dunlop.

© riproduzione riservata
pubblicato il 20 / 03 / 2014