

Come ogni anno Fintyre si impegna a promuovere dei percorsi formativi per i propri clienti su argomenti di rilevanza e di stringente attualità per il settore pneumatici. “Il nostro obiettivo – afferma Andrea Schena, responsabile marketing di Fintyre – è quello di fornire ai clienti tutti gli strumenti necessari per affrontare il mercato con la giusta professionalità e, conseguentemente, la massima efficienza per le loro aziende. La complessità del momento socio-economico, l’allargamento del numero di operatori presenti sul mercato, le pretese spesso sofisticate dei consumatori, impongono maggiori conoscenze ai rivenditori specialisti di pneumatici.”

❑ Lo scorso anno, Fintyre aveva proposto, insieme a Continental, un ciclo formativo dedicato alla gestione economica e finanziaria dei negozi. Viceversa, quest’anno, è stato individuato un argomento più tecnico: l’imminente equipaggiamento obbligatorio dei sistemi TPMS sulle autovetture di nuova immatricolazione. L’introduzione di questi nuovi sistemi sulle autovetture procurerà infatti un graduale ma significativo cambiamento nelle abitudini di lavoro dei rivenditori specialisti che dovranno fronteggiare maggiori complessità tecniche e commerciali.

Per “gestire” questa novità, il leader italiano della distribuzione di pneumatici ha coinvolto i propri partner commerciali promuovendo un tour su tutto il territorio italiano: sono stati oltre 20 i meeting formativi realizzati lungo lo stivale. L’azienda afferma che gli incontri sono stati contraddistinti da una notevole partecipazione e da molto interesse da parte dei numerosi rivenditori, che hanno trovato le risposte ai loro dubbi e perplessità sull’argomento.

“In particolare, Fintyre si era posta due obiettivi: da un lato fornire le informazioni squisitamente tecniche relative all’argomento, dall’altro formare i clienti sulle conseguenze commerciali e gestionali del fenomeno”, spiega Schena.

Negli incontri formativi è stata coinvolta anche la forza vendita Fintyre che, nel modello di business del distributore, svolge un ruolo fondamentale di quotidiana assistenza e supporto del proprio cliente.

© riproduzione riservata  
pubblicato il 6 / 11 / 2014