

Come migliorare il servizio clienti negli oltre 90 paesi in cui opera l'azienda? Vipal Rubber investe per migliorare il modello di business e per soddisfare le esigenze dei clienti europei. L'azienda brasiliana ha iniziato un progetto di comunicazione in Spagna, primo paese europeo dove è sbarcata nel 2006 e dove ha una filiale e quattro centri di distribuzione che servono il continente. I primi ricostruttori che hanno deciso di prendere parte a questa iniziativa sono Manlu, che ha sede a Pamplona, e Remusa, di Avila. "Puntiamo a rafforzare il rapporto di Vipal con i suoi clienti e gli utenti finali, offrendo prodotti di alta qualità e un servizio di eccellenza", ha affermato Alessandro Campos, Direttore Generale di Vipal Europa.

Una delle prime attività di questo progetto è stata la sensibilizzazione e l'aumento della conoscenza del brand nelle aziende di trasporto. Questo servizio è stato realizzato da un team Vipal, che comunica costantemente sia i benefici economici che ambientali della ricostruzione dei pneumatici, evidenziando le caratteristiche dei prodotti di Vipal che aiutano le aziende del trasporto nel ridurre i costi e le spese legate al carburante.



Il ricostruttore Remusa

Allo stesso modo, una strategia di comunicazione mirata offre ai clienti informazioni su dove trovare i prodotti Vipal. Con questo obiettivo, l'azienda ha anche investito nel rinnovare l'immagine dei ricostruttori, partendo proprio da Manlu e Remusa.

Un altro vantaggio per le aziende partner è l'accesso a un servizio dedicato, con pieno supporto di Vipal per le loro flotte. Nel corso dei prossimi mesi, Vipal procederà con il progetto, includendo i ricostruttori portoghesi in questo piano d'azione.

© riproduzione riservata
pubblicato il 4 / 06 / 2015