Eventi formativi e strumenti per la nuova strategia digitale, il tutto condito da un record di partecipazione. È la sintesi della convention 2016 di Driver che quest'anno ha puntato su contenuti innovativi per dare il via alla svolta digitale della rete dei gommisti specializzati Pirelli.
Cuore della convention, infatti, è stata la ricca offerta di strumenti digitali sui quali lo staff Driver ha lavorato negli ultimi mesi per accresce la visibilità e il business della rete. La pagina istituzionale di Facebook, partita lo scorso novembre, in pochi mesi ha già superato i 7.000 fan e la visibilità del sito web è costantemente rafforzata da interventi mirati sui motori di ricerca.

L'app T4T rivoluziona il rapporto con il cliente durante la fase di vendita e migliora l'efficienza del negozio. Le nuove piattaforme di CRM per la profilazione e il ricontatto del consumatore migliorano e semplificano l'attività di post vendita. Infine la nuova app consumer Driver Connect, in rilascio nelle prossime settimane, è finalizzata ad attrarre nuovi consumatori e semplificare la relazione con quelli esistenti.
Per illustrare e approfondire le potenzialità di tutti questi nuovi strumenti sono state organizzate tre sessioni distinte che hanno suscitato particolare interesse: comunicazione digitale (momento formativo, con il supporto di un partner specializzato), ingaggio e gestione del cliente (app T4T e Driver Connect), fidelizzazione cliente e post vendita (CRM).
Nel corso della convention è così emersa tutta la strategia di Driver riassunta nello slogan "Missione Valore". Accanto alle innovazioni digitali si confermano e si rafforzano i cardini che hanno caratterizzato sinora Driver: formazione con il lancio del progetto "coaching", visibilità del marchio con la sponsorizzazione della seconda maglia dell'Inter, accrescimento del business attraverso gli strumenti esclusivi per la rete.
"Il nostro obiettivo è di avere una rete che sia sempre più riferimento per il consumatore – ha dichiarato Antonella Lauriola, AD Driver – e lo facciamo da un lato adeguando il processo di vendita al nuovo modo di fare business, dall'altro aggiungendo valore alla già altissima professionalità degli imprenditori della nostra rete. Insieme faremo la differenza sul mercato".

driver

© riproduzione riservata
pubblicato il 23 / 02 / 2016