

Goodyear Dunlop supporta i suoi rivenditori, aiutandoli ad attrarre il cliente finale e incrementare il loro giro d'affari nei mesi più importanti dell'anno.

A partire dal 15 aprile, Goodyear avvierà un programma per sensibilizzare gli automobilisti sulla necessità di non procrastinare la sostituzione dei pneumatici invernali con gli estivi, non solo per evitare di incorrere nel rischio di contravvenzioni, ma anche per dotarsi dei pneumatici adatti per le temperature più calde.

Obiettivo: ottimizzare il flusso di clienti presso il rivenditore, spingendo gli automobilisti a pianificare il cambio gomme nel periodo previsto dalla legge.

Questa speciale iniziativa riguarda i marchi premium Goodyear e Dunlop e prevede la possibilità per i rivenditori aderenti di offrire agli automobilisti uno sconto fino a 100 euro sul cambio gomme.

Per confermare ulteriormente il suo impegno a fianco dei rivenditori di tutta Italia, Goodyear Dunlop estende questa speciale attività, oltre che alla vendita dei pneumatici estivi, anche alla vendita di pneumatici all season. In questo modo, si garantirà ai rivenditori la possibilità di offrire agli automobilisti la soluzione più adatta alle loro esigenze, in base ad abitudini e zona di residenza.

In particolare, estendendo l'iniziativa anche alla vendita di Vector 4Seasons, di cui recentemente è stata introdotta la seconda generazione, si potrà rispondere anche alla richiesta di quegli automobilisti che possiedono auto di piccola-media cilindrata con cui percorrono pochi chilometri (<10.000) e desiderano dotarsi di un unico treno di gomme, adatto ad affrontare tutte le condizioni climatiche in ottemperanza alle normative.

La campagna sarà declinata in due varianti in linea con lo spirito dei due brand: “Pronti primavera e via” per il piacere di viaggiare sicuri con Goodyear e “Accendi la passione” per mordere l'asfalto con Dunlop.

© riproduzione riservata
pubblicato il 18 / 04 / 2016