

SuperService, la rete specializzata di Goodyear e Dunlop, presenta SuperCheck, il nuovo progetto che offre ai rivenditori associati la possibilità di integrare la loro offerta con servizi di controllo e cortesia per differenziare il business e ridurre la stagionalità.

Con la crescita dell'età media del parco circolante, aumenta notevolmente il numero di ingressi nelle officine di autoriparazione per esigenze di manutenzione per guasti e problemi del veicolo: nel 2015 sono state oltre 17 milioni le spazzole tergicristallo acquistate, 9 milioni i kit di pastiglie frenanti e 8 milioni i rabbocchi di olio. Di questi, buona parte potrebbe essere realizzata dai rivenditori di pneumatici.

Il progetto SuperCheck va proprio in questa direzione, un approccio strutturato del punto vendita alla gestione del cliente, dall'accettazione dell'auto fino alla riconsegna, offrendo servizi di controllo e cura ad alto valore aggiunto, con supporti e materiali specifici.

L'obiettivo è la fidelizzazione del cliente finale e l'ampliamento del business attraverso la vendita di prodotti e soluzioni legate alla manutenzione della vettura, un segmento di mercato dalle grandi potenzialità ma attualmente ancora poco sfruttato dai rivenditori di pneumatici.

✘ I servizi di controllo riguardano: **impianto frenante, impianto sterzante, impianto di pulizia dei cristalli e livello dei liquidi**. In pochi minuti, i rivenditori - sia chi si occupa solo di pneumatici sia chi ha già integrato alcune attività di meccanica leggera - potranno fornire consulenza qualificata e, in caso di necessità, incrementare il proprio business attraverso la vendita di prodotti per la cura dell'auto e la pianificazione di interventi di manutenzione.

A completare il pacchetto, anche 4 **servizi di cortesia** - stesura di coprisedile e coprivolante, pulizia dei tappetini anteriori, pulizia dei cristalli anteriori e posteriori e lucidatura dei pneumatici - in grado di far sentire il cliente ancora più al centro e migliorare ulteriormente l'esperienza in officina, consolidando il rapporto di fiducia e soddisfazione.

Per illustrare al meglio tutte le opportunità offerte dal progetto SuperCheck, presentato dopo una prima fase pilota che ha coinvolto 10 rivenditori del circuito, SuperService ha recentemente avviato un training dedicato a tutti gli affiliati con un tour di 16 tappe lungo tutto il territorio nazionale.

pubblicato il 4 / 04 / 2017