A gennaio Pneus Center ha lanciato il network Pneus Partner, con l'obiettivo di raggiungere i 50 partner entro fine anno. Ebbene, dopo poco più di 2 mesi i partner sono già 65. La soddisfazione del titolare, Arrigo Masserut, è evidente dalle sue parole:

"Il gommista ha sempre più bisogno di un fornitore partner e per questo abbiamo deciso di creare il progetto di affiliazione Pneus Partner. Quello che non ci aspettavamo è stata la risposta così positiva da parte dei nostri clienti. Oltre al buon risultato del network, festeggiamo anche un trimestre chiusosi con un importante aumento delle vendite: +15% su un 2016 che già era stato molto positivo. L'accoglienza del nuovo marchio distribuito in esclusiva, Toyo, è stata molto buona, anche perché lo stiamo gestendo dandolo in esclusiva ai nostri clienti nella loro zona. Michelin e GoodYear sono gli altri due marchi che hanno generato questo aumento di fatturato. Infine, abbiamo anche preso un nuovo marchio, Bridgestone moto, che contribuirà certamente alla crescita futura."

Le novità per PneusCenter non sono finite: sono entrate nel team commerciale due nuove persone che portano il totale a quota 7. L'obiettivo è di fortificare ed ampliare le zone. Il primo inizierà entro metà mese e coprirà le provincie di Asti, Alessandria e Genova e il secondo inizierà a maggio e avrà la zona di Biella, Vercelli e Novara. Infine, è stato scelto il viaggio incentive 2017 per i Pneus Partner, che si terrà a Minorca a fine settembre in una struttura 4* All Inclusive.

"Siamo convinti che la nostra vicinanza al cliente sarà accolta in maniera positiva nelle nuove zone, come viene accolta da 35 anni dai nostri clienti", ha concluso Masserut.

© riproduzione riservata
pubblicato il 10 / 04 / 2017