

Apollo Vredestein ha lanciato un programma di partnership per i rivenditori italiani progettato per aiutare i partner commerciali a sfruttare al meglio le proprie capacità imprenditoriali e per realizzare una collaborazione trasparente, dinamica e reciprocamente vantaggiosa con l'azienda.

Pensato per essere implementato in centinaia di negozi, questo programma è già attivo in Germania e in Austria e ora arriverà in Italia, sotto il nome di Centro Sicurezza Vredestein. Centro Sicurezza Vredestein offrirà ai rivenditori Vredestein strumenti esclusivi per accrescere il fatturato e la redditività, grazie ai tre pilastri della personalizzazione del negozio, della formazione e della generazione del traffico.

✖ La personalizzazione del negozio porta ad una completa riconversione dei locali, usando gli elementi Apollo Vredestein di alta qualità. Sia il proprietario che il personale vengono formati su molti aspetti delle vendite, con una prospettiva diversa del business e dell'ambiente dinamico in cui opera. Il terzo pilastro, la generazione di traffico, contribuisce portando ulteriore attività al partner, generando maggior conoscenza del rivenditore tra i consumatori finali. Apollo Vredestein realizzerà diverse attività di comunicazione, creando campagne e attirando i clienti nei negozi CSV, mettendo sempre il rivenditore al centro della comunicazione.

“Si tratta di un programma unico nell'industria dei pneumatici e sarà un grande vantaggio per i rivenditori italiani”, commenta CSV Italia. “Forniremo ai nostri partner commerciali uno strumento molto sofisticato, aggiornato continuamente ed orientato al cliente.”

Ad Autopromotec, presso lo stand C 38 del Padiglione 15, sarà presentato nel dettaglio tutto il programma e saranno visibili gli elementi di personalizzazione del negozio e la macchina di cortesia: “Invitiamo i rivenditori Vredestein e non a venirci a trovare: ne varrà sicuramente la pena”, conclude l'azienda.

© riproduzione riservata
pubblicato il 23 / 05 / 2017