

“Get The Grip” è il brand che contraddistingue il programma di fidelizzazione per le reti dei rivenditori che trattano il prodotto moto di Continental e coinvolge oltre 70 officine in tutta Italia.

Il programma prevede contenuti dedicati e progettati per aumentare la visibilità del brand Continental e valorizzare l’ambiente del punto vendita, creando un contesto dinamico per l’utente finale che, come noto, nel mondo moto, è appassionato informato e competente.

*“Il programma Get The Grip – afferma **Fabio Borelli**, responsabile business moto per Continental – costituisce per noi un’importante complemento all’attività commerciale. L’obiettivo è di lavorare in partnership con i rivenditori per rendere l’esperienza del cliente finale il più possibile di qualità. I materiali di comunicazione e gli elementi di personalizzazione sono dettagli qualificanti che valorizzano l’officina e l’avvicinano al mondo Continental che è fatto di tecnologia, sicurezza e performance.”*

Oltre alla fornitura di questi supporti, il programma prevede l’inserimento del punto vendita nel dealer locator del sito Continental – con la visibilità web che ne consegue – e il sostegno, dal secondo anno di affiliazione, nella realizzazione di eventi locali. Sono previste anche dinamiche commerciali dedicate.

“La strategia della business unit moto – conclude Fabio Borelli – prevede una crescita dei punti vendita e un significativo investimento in questa attività, che ci consente di lavorare in sinergia con i distributori e, attraverso le loro reti, di arrivare a presidiare in modo efficace il territorio. Sono convinto che Get the Grip sia un programma importante per i professionisti dello pneumatico moto che, ogni giorno, offrono ai loro clienti professionalità, garanzia di qualità e sicurezza nel loro lavoro.”

© riproduzione riservata
pubblicato il 28 / 03 / 2018