

Nei mesi di luglio e settembre, Nexen Tire Italia ha organizzato una serie di meeting che hanno coinvolto gran parte del network Nexen Point e dei relativi distributori.

Gli incontri, ai quali hanno aderito complessivamente circa 100 partecipanti, si sono svolti in 5 diverse località in tutta Italia: Arona (NO) e Bologna per l'area Nord, Avezzano (AQ) per l'area Centro e infine Potenza ed Enna per l'area Sud fornendo la possibilità alla maggior parte dei Rivenditori di raggiungere il luogo dell'incontro in modo piuttosto comodo.

I due relatori, Marco Casagrande e Fabio Noale, rispettivamente Marketing Coordinator e Responsabile Qualità, hanno affrontato temi di diversa natura, dalla presentazione dell'azienda al processo produttivo del pneumatico, dalla presentazione della gamma con focus sui primi impianti Nexen, sempre più numerosi, agli approfondimenti sulle marcature e le attuali normative vigenti nel settore.

Gli argomenti hanno suscitato domande e considerazioni che si sono poi affrontate nel corso dei workshop condotti nel corso di ogni appuntamento.

I partecipanti sono stati omaggiati con la polo ufficiale del Network, oltre al materiale didattico e ad un simpatico gadget.

E' la prima volta che l'azienda coreana organizza questa tipologia di incontri con i propri clienti diretti e indiretti e il successo di questo progetto accresce ulteriormente la consapevolezza di rappresentare un brand di valore riconosciuto sul mercato, oltre a evidenziare un approccio alla clientela fortemente strutturato.

Nel corso del 2018 Nexen Tire ha investito fortemente nel Network Nexen Point attraverso numerose attività che spaziano dalle promozioni estiva e invernale al materiale per il punto vendita, fino all'ormai tradizionale incentive.

L'obiettivo per il 2019 è quello di continuare a investire sul Network in modo sempre più completo ed efficace e allo stesso tempo aumentare il numero di rivenditori che ne fanno già parte.



© riproduzione riservata
pubblicato il 5 / 10 / 2018