

Il programma Click2sell lanciato da Michelin a favore della propria rete Mastro per creare il proprio sito web aziendale, dotandosi così di una vetrina digitale professionale, aggiunge un importante tassello alla propria offerta. Da settembre è infatti disponibile **il modulo e-Commerce**, che ha riscosso un grande successo con il 20% delle adesioni in soli 3 mesi.

Michelin insieme alla rete Mastro, composta da rivenditori certificati Michelin, si appresta inoltre a festeggiare un altro importante traguardo che sottolinea il forte interesse verso questo strumento. Salgono infatti a 150 i Mastro che hanno deciso di aderire al programma Click2sell che, grazie alla soluzione digitale messa a disposizione da Michelin, consente al consumatore di trovare il pneumatico adatto alle proprie esigenze, prenotare un appuntamento o un servizio, richiedere preventivi oppure ordinare i pneumatici online.



Emanuele Quattrin, Digital & Consumer Experience Marketing Manager B2C Michelin Italia

Emanuele Quattrin, Digital & Consumer Experience Marketing Manager B2C Michelin Italia: *“Siamo felici che il Click2sell abbia avuto questo successo in Italia. L’obiettivo di Michelin è infatti duplice: da una parte semplificare l’esperienza d’acquisto del consumatore sul web, dall’altra affiancare i propri partner accompagnandoli verso un mercato sempre più digitale. Grazie al lancio del modulo e-commerce, ora abbiamo una soluzione e-retail completa e di livello che funge da riferimento per il mercato. Il consumatore può infatti iniziare e concludere il proprio percorso d’acquisto online con la certezza di avere al proprio*

fianco rivenditori qualificati, professionali e certificati da Michelin: i nostri partners Mastro.”

© riproduzione riservata
pubblicato il 18 / 12 / 2018