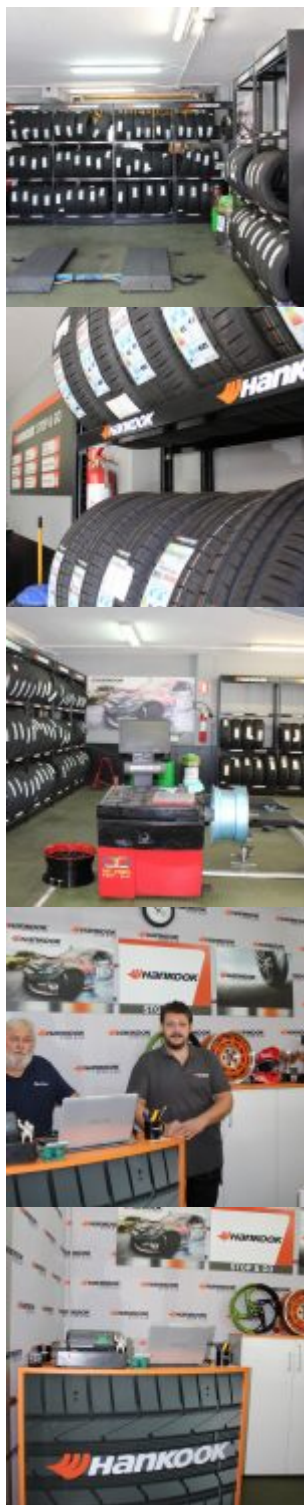


Devil Gomme 2 di Firenze e Bruno Blasi di Livorno sono due gommisti clienti di Univergomma che si presentano all'appuntamento stagionale del cambio gomme con i rispettivi negozi allestiti a marchio Hankook. Il programma di affiliazione è frutto della lunga collaborazione tra l'azienda di distribuzione toscana ed il costruttore di pneumatici coreano, che ha permesso ad Univergomma di investire per sviluppare un progetto di affiliazione di ampio raggio, dando vita al network denominato **Hankook Stop&Go**.

Quali sono i vantaggi per i Rivenditori che partecipano al programma?

Marco Dabraio, responsabile degli allestimenti dei negozi: *"Il valore aggiunto per il cliente rivenditore è in primis una forte identificazione del punto vendita con un allestimento cucito su misura che viene concordato e poi realizzato in tempi brevi: il punto vendita guadagna così una forte visibilità grazie alla riconoscibilità e al valore del brand Hankook, con cui collaboriamo attivamente su diversi progetti. Il rivenditore che partecipa al programma diventa un centro di riferimento sul territorio grazie ad una forte specializzazione sulla gamma Hankook che l'automobilista ha imparato a conoscere ed apprezzare per le sue caratteristiche in termini di qualità e performance."*

Mirko e Piero, titolari della **Devil Gomme 2**: *"Abbiamo scelto di partecipare a questo programma perché crediamo nel marchio e nei prodotti Hankook, che sono per noi garanzia di affidabilità e performance nel segmento premium; la proposta da parte di Univergomma è stata per noi determinante perché volevamo distinguerci sul mercato con un'offerta che non avremmo potuto garantire ai nostri clienti entrando nei classici network. Gli investimenti pubblicitari nel calcio e la scelta come primo equipaggiamento anche su vetture premium tedesche ha contribuito notevolmente alla conoscenza anche da parte degli utilizzatori meno attenti; quelli che storicamente per il cambio gomme, soprattutto nel caso dell'altro di gamma, sceglievano sempre prodotti storicamente più blasonati. Per noi la maggior soddisfazione è quella di vedere che i clienti, una volta testato il prodotto, lo scelgono nuovamente perché hanno potuto apprezzare il comportamento su strada nell'utilizzo quotidiano. Per noi" continuano i due titolari "questo significa un costante aumento della domanda di pneumatici Hankook, grazie anche all'ampiezza di gamma che permette di rispondere alle esigenze di mobilità da parte di tutti i nostri clienti vettura, incluso il segmento city car."*



Bruno Blasi, titolare dell'omonima attività **Bruno Blasi & CO. SNC**, che si trova a Livorno, dichiara che: *“Quando Univergomma mi ha presentato il programma di affiliazione*

Hankook Stop&Go ho subito intravisto le potenzialità per la mia attività. Sono molto contento della strada che il produttore sta percorrendo perché la forza del prodotto viaggia di pari passo con una comunicazione veramente efficace su tutti i canali, che porta gli utenti finali a chiedere sempre di più informazioni sul prodotto al momento di sostituire gli pneumatici. Inoltre sono veramente soddisfatto dell’allestimento su misura che Univergomma ha realizzato per il nostro punto vendita con gli elementi distintivi del marchio Hankook, facendoci riconoscere come rivenditori specializzati sul prodotto e mettendoci al servizio dell’automobilista con la nostra professionalità e competenza.”





© riproduzione riservata
pubblicato il 29 / 04 / 2019