

L'innovativo programma presentato da Picone Pneumatici per portare il gommista online, attraverso la gestione dei suoi profili nei canali social, procede in modo sempre più positivo raggiungendo risultati che l'azienda definisce "inimmaginabili" già a pochi mesi dal lancio.

*"Il nostro ufficio marketing - spiega la responsabile **Vincenza Del Verme** - cura i profili social di un numero sempre crescente di autofficine. Questo servizio riscontra già ottimi risultati, riuscendo spesso nell'intento di far conoscere l'attività dei gommisti anche a utenti finali che si trovano al di fuori della loro normale zona di influenza."*

Come esempio di successo, Picone Pneumatici presenta l'autofficina dei fratelli Luca e Fabio Baiano, in provincia di Salerno, che ha installato un monitor connesso al sito, con l'obiettivo - spiega Del Verme, *"di proiettare la figura e la reputazione del gommista in una dimensione sempre più tecnologica e multimediale."*



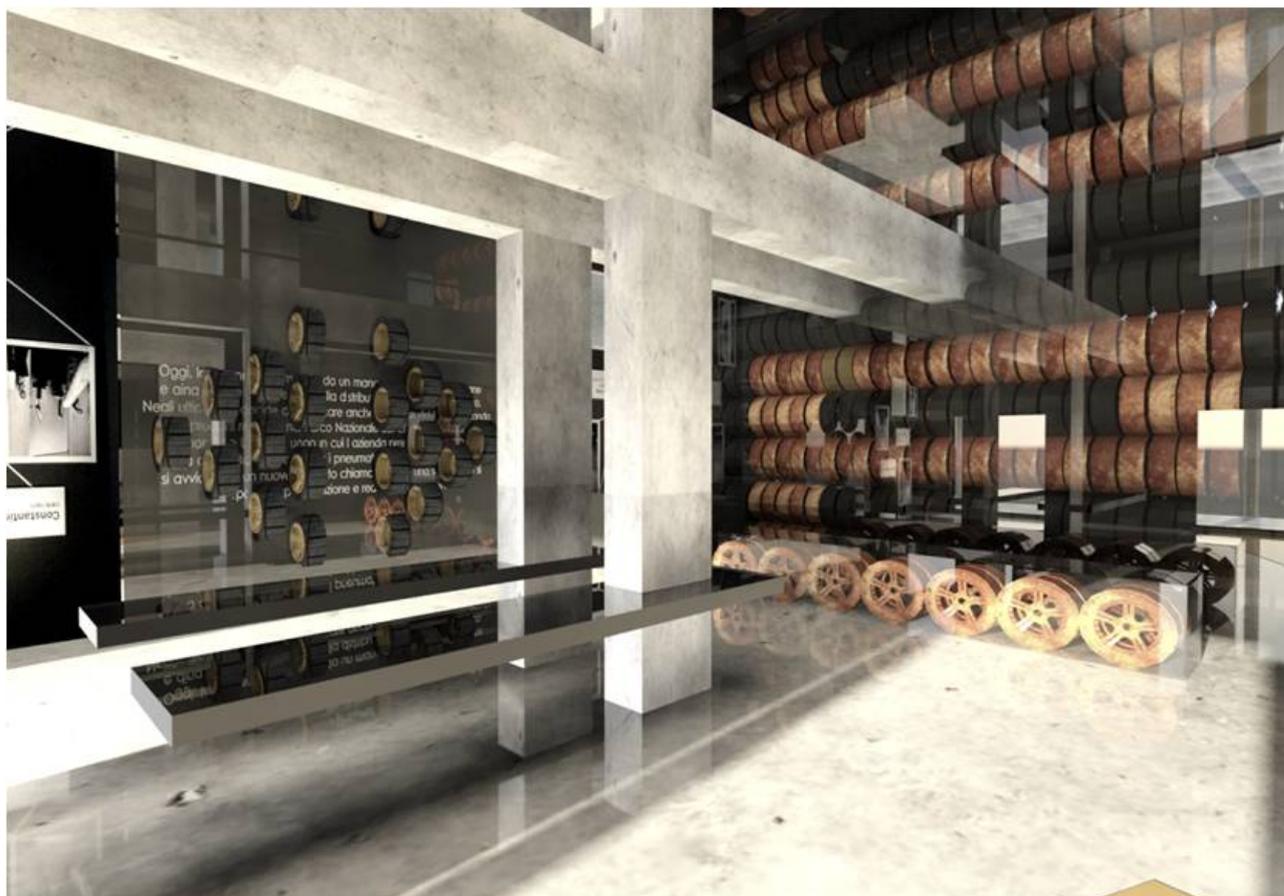
Diversa l'esperienza dell'autofficina Carusone, in provincia di Caserta, che a Picone Pneumatici, oltre alla gestione dei profili social, ha affidato anche l'acquisto di un'equilibratrice. Il risultato è stato un macchinario brandizzato con i colori di Picone e il nome dell'officina, *"un particolare, - sottolinea Del Verme - che verrà sicuramente notato e apprezzato dai suoi clienti."*

La domanda provocatoria che si pone la responsabile marketing, nonché contitolare di Picone Pneumatici è quindi: *"Vogliamo davvero credere ancora che il futuro del settore sia stressare i gommisti per far loro raggiungere dei fatturati, che sono impossibili da realizzare?"*



Tra le iniziative commerciali in corso e future, per Picone, ci sono inoltre la [Street Guerriglia, organizzata a Milano venerdì 17, insieme a CST Tyres](#), con la distribuzione di 20.000 Gratta&Vinci e gadget CST, ma anche l'apertura, a breve, di uno showroom a Vallo della Lucania, in provincia di Salerno dove l'azienda ha sede.

*“L'apertura, tra circa un mese, dello show room dimostra come la nostra azienda sia sempre attenta alle dinamiche del mercato odierno e proiettata al futuro”, dice Vincenza Del Verme. “Nella sala mostra Picone, il pneumatico sarà presentato solo virtualmente in 3d, sarà ordinabile on line e verrà consegnato direttamente a casa o al centro di montaggio stabilito. Abbiamo infatti selezionato delle officine del Cilento e dato loro l'adesivo di 'centro di montaggio' da tenere ben in vista. Se invece il cliente vuole effettuare il montaggio direttamente a casa, sono disponibili i furgoni con le officine mobili.”*





*“Tutte queste iniziative, - conclude Del Verme - unite all’affidabilità con il 100% di recensioni positive su Amazon, fanno di Picone Pneumatici un’azienda capace di differenziarsi da tutti i competitor presenti sul mercato”.*

© riproduzione riservata pubblicato il 21 / 10 / 2019