

Sono disponibili nuovi webinar gratuiti Goodyear realizzati nell'ambito dell'iniziativa [WARM UP](#), che con alcune video-pillole formative permette ai rivenditori di valorizzare questa pausa forzata attraverso l'apprendimento di strumenti e strategie importanti per potenziare il proprio business e incrementare le proprie vendite.

In un mondo che evolve e si trasforma, una solida presenza online è fondamentale per sviluppare il proprio business. Non solo per far conoscere la propria attività, ma anche per portare nuovi clienti al punto vendita. Per questo, le ultime tre pillole di Goodyear Warm Up sono dedicate agli strumenti digitali che ciascun rivenditore di pneumatici dovrebbe sfruttare per consolidare i legami con i propri clienti.

Uno [studio di Netcomm](#) sulle abitudini di acquisto online del 2019 ha dimostrato che ormai solo il **12,8% degli utenti acquista direttamente** in negozio, senza prima aver fatto ricerche online. Tuttavia, la visita al punto vendita rimane decisiva per il **18,4% degli acquisti parametrati a questa ricerca**. Questo dato sale ovviamente se relazionato al mondo dei pneumatici, dove la figura consulenziale del rivenditore è un fattore fondamentale nella scelta del cliente. Pertanto, diventa fondamentale applicare delle attività efficaci di drive-to-store su internet, ovvero intercettare possibili clienti online e offrire loro un motivo per recarsi presso il punto vendita.

Altro elemento fondamentale e spesso trascurato riguarda l'importanza di costruire una relazione continuativa con il cliente, che viva anche prima e dopo l'eventuale acquisto. Strumenti come **e-mail, sms e notifiche via app** rappresentano l'azione più efficace per raggiungere il cliente e fargli fare il primo passo nel processo d'acquisto. Goodyear vuole rimanere accanto ai suoi clienti in ogni fase di questo processo di cambiamento e sfruttare questo periodo di crisi per affinare tutti gli strumenti necessari e ripartire al meglio, quando sarà il momento. Per questo motivo, dopo aver visionato le pillole, i rivenditori potranno scrivere a Goodyear in caso di eventuali dubbi, domande o approfondimenti a cui verrà data risposta nei giorni successivi.

È possibile accedere gratuitamente ai webinar Goodyear WARM UP visitando il portale dedicato: [WARM UP](#).

Al momento su Warm Up sono disponibili i seguenti contenuti:

- Analisi degli strumenti stanziati dal Decreto Liquidità, insieme al fiscalista Stefano Salimei à box **grigio**
- Un punto sul digital: Google, Social Media e CRM per i rivenditori di pneumatici, insieme a Carlo Biggi di Digital Academy à box **azzurro**

- Come ripartire più forti di prima, insieme all'executive trainer Antonello Usai à box **blu scuro**
- Focus prodotto vettura, autocarro e industriale à box **blu**
- Focus prodotto moto à box **nero**

© riproduzione riservata pubblicato il 23 / 04 / 2020