

Composta da più di 440 imprenditori affiliati, la rete Driver investe da oltre 25 anni nella crescita dei suoi rivenditori, e rappresenta il network più esteso nel territorio Italiano. Driver offre un programma ricco di strumenti e leve differenzianti costruite ad hoc su ogni realtà locale. Forte del massimo supporto da parte del produttore Pirelli, Driver si mette al fianco degli imprenditori per rimanere competitivi nel mercato attuale e futuro.

- ✓ FORMAZIONE DEDICATA
- ✓ SVILUPPO BUSINESS
- ✓ SUPPORTO MARKETING
- ✓ VETRINA DIGITALE
- ✓ DIVERSIFICAZIONE DEL BUSINESS



DIVENTA PARTNER



Nuovi strumenti per attrarre il consumatore di oggi

Con l'obiettivo di portare nuova clientela presso i propri rivenditori, Driver si impegna nel creare soluzioni innovative volte ad attrarre un consumatore sempre più orientato all'utilizzo di strumenti digitali per l'ottenimento di servizi: per questa ragione ha creato la **Vetrina Digitale Driver**, sito web che offre un **servizio di prenotazione online** di prodotto e di servizio **mantenendo la centralità del punto vendita fisico**, in quanto la transazione avviene sempre presso il Centro Driver selezionato dall'utente.

Inoltre, Driver investe costantemente in **pubblicità online** per **umentare il traffico** sul sito web e di conseguenza nei punti vendita, oltre a mettere in campo **iniziative rivolte a molteplici destinatari** con l'obiettivo di **attrarre nuovi consumatori e fidelizzarli** ai propri rivenditori.

PROMOZIONI STAGIONALI



*per rendere i rivenditori
competitivi e per dotarli
di strumenti utili a chiudere
anche le vendite più complesse*

PROGRAMMA CONVENZIONI



*aperto ai dipendenti
delle principali aziende italiane*

PROGRAMMI FEDELTA'



*promossi da grandi partner
con l'obiettivo di ampliare
la propria clientela*

Grande attenzione viene data anche alla **clientela business** grazie ad un **progetto specifico** volto a semplificare il primo **ingaggio con aziende locali** aventi una flotta aziendale privata e a presentarsi con un'offerta commerciale efficace.

La **strategia vincente** per Driver e per i propri rivenditori è il **connubio tra retail fisico e mondo digitale** con l'obiettivo di offrire al consumatore finale un'esperienza d'acquisto completa, semplice e di valore.



Innovazione e diversificazione

Per rendere i propri rivenditori officine multiservizio e dare al consumatore un'offerta sempre più completa e di qualità, Driver instaura **programmi di collaborazione con partner** affermati del settore, con un occhio di attenzione alla **meccanica** e al trend della **mobilità elettrica**.



I clienti oggi cercano una soluzione “one stop shop” ossia preferiscono rivolgersi ad un **unico professionista in grado di occuparsi della manutenzione del proprio mezzo sia esso auto, moto o bicicletta**. A tal riguardo, Driver, in collaborazione con Pirelli, ha ideato **due nuovi progetti** di sviluppo business: **Driver in Moto** e **Driver Mobility**, con l'obiettivo di rendere i centri Driver un punto di riferimento per la mobilità totale del consumatore finale.

Investire in se stessi e nel proprio personale

L'**offerta formativa** Driver è sviluppata a 360° sul mondo auto con l'obiettivo di **sviluppare competenze e capacità** del personale specializzato Driver, affinché sia in grado di offrire una gamma di servizi completa per ogni vettura, e sia in grado di **far percepire al cliente la qualità del servizio** offerto, offrendogli una consulenza dedicata.

FORMAZIONE

The diagram illustrates a four-stage training process for Driver. Each stage is represented by a circular icon with a specific color and a white symbol, followed by the course name and a right-pointing arrow. The stages are: 1. Mechanics Courses (orange/red circle, crossed wrench and screwdriver), 2. Product Technical Courses (yellow/orange circle, tire), 3. Marketing Courses (green circle, megaphone), and 4. Master in Automotive Business Management (teal circle, graduation cap).

*Driver investe costantemente in corsi tecnici di prodotto, marketing ed approccio al cliente per supportare la sua rete di professionisti che da rivenditori specializzati di pneumatici si stanno evolvendo in manager di aziende multiprodotto e multiservizio fino ad arrivare al **Master Driver in Gestione d'Impresa Automotive** realizzato in collaborazione con **Il Sole 24 Ore Business School***

Entra nella rete Driver

Entra nella rete Driver e sfrutta a pieno l'esperienza pluriennale e il respiro internazionale del network per arricchire la tua azienda.



© riproduzione riservata pubblicato il 28 / 06 / 2021