

Nexen Tire ha lanciato sul mercato italiano un nuovo progetto pan-europeo volto a rafforzare la presenza del marchio Nexen presso i rivenditori strategici e tra gli appartenenti al network "Nexen Point". Il primo punto vendita, ultimato in occasione dell'inizio della stagione del cambio gomme estivo, è Tonin Gianfranco, solida realtà del Triveneto consolidata sul territorio, che con il suo ampio bacino di utenza, è un player indiscusso e riconosciuto nella zona di Feltre, e che, situato alle pendici delle Dolomiti, si rivela strategico anche per il business invernale.

Il punto vendita si colloca infatti in un'area di passaggio e di ampia visibilità e ben simboleggia la volontà di crescere insieme a un marchio che ha fatto della qualità accessibile il suo punto di forza.

Taeho Kim, Managing Director della branch italiana di Nexen Tire, ha dichiarato: *"la personalizzazione dei punti vendita strategici soprattutto nella forma del flagship store, è di cruciale importanza per l'ulteriore presenza di Nexen Tire sul territorio italiano ed è un progetto sul quale l'azienda punta molto. Tonin è un partner storico, strategico e che ben rappresenta il consolidamento della crescita di Nexen Tire insieme ai suoi partner in Europa."*

Tonin rappresenta il primo "flagship store" di Nexen Tire in Italia e funge da progetto pilota della nuova presenza del marchio sul territorio. La sua realizzazione ha visto integrare le immagini delle due aziende creando un risultato che valorizza entrambe le realtà e questa armonia simboleggia il leitmotiv del progetto: crescere insieme, integrando le unicità per essere più forti grazie alle sinergie di un produttore globale e di un rivenditore con un forte presidio e controllo del territorio.

Marco e Michele Tonin, titolari del punto vendita, hanno infatti dichiarato: *"siamo entusiasti di questo progetto e siamo orgogliosi di rappresentare il marchio Nexen Tire nel quale crediamo molto. e con il quale si è creata una relazione storica, che si è rafforzata nel tempo sublimandosi nel rinnovamento del nostro negozio. Nexen Tire è per noi un partner strategico che ci permette di coniugare un servizio superiore con prodotti di qualità, senza rinunciare alla competitività che oggi è una componente imprescindibile per essere vincenti sul mercato"*.

Il progetto si colloca all'interno di un percorso in continua evoluzione e votato alla crescita della presenza del marchio Nexen sul territorio italiano ed europeo. Attraverso una strategia differenziata di marketing ed partnership, Nexen Tire sta infatti perseguendo un obiettivo comune di una crescita sostenibile in tutta Europa con un rafforzamento della conoscenza di marca e della presenza del marchio sui punti vendita.

Il biennio 2023/2024 si è rivelato ricco di novità strategiche e integrate che intendono supportare il raggiungimento degli obiettivi di rafforzamento della presenza sul mercato europeo e che includono, tra l'altro, l'entrata in funzione del secondo modulo dell'impianto produttivo europeo, la nuova sponsorizzazione della Juventus in Italia, il consolidamento della presenza sui punti vendita attraverso il progetto di affiliazione (Nexen Point) e di visibilità (flagship store).

© riproduzione riservata pubblicato il 27 / 05 / 2024