

GDDealer, il programma Goodyear di fidelizzazione dei rivenditori dei distributori, giunto al suo sesto anno di attività, ha scelto di premiare i migliori GDDealer e le loro famiglie con un viaggio che ha coinvolto oltre 80 ragioni sociali e circa 200 partecipanti in una piacevole settimana sulle coste della Sardegna.

Il programma GDDealer si basa sul rapporto tra Goodyear e i propri distributori partner e punta a supportare il sellout dei marchi premium Goodyear e Dunlop verso l'utente finale. Nato nel 2013, il programma continua a far registrare una crescita costante, anche grazie ai numerosi benefit offerti, tra cui la figura del consulente dedicato, che supporta la forza vendita del distributore nel rapporto con il punto vendita, sfruttando le opportunità del mercato attraverso iniziative di marketing ad hoc.

Il viaggio in Sardegna ha inoltre permesso ai rivenditori GDDealer di fare un punto sull'andamento del mercato e sui progetti futuri del programma e durante la settimana si è tenuta la presentazione dei nuovi prodotti delle gamme invernali Goodyear e Dunlop.

I partecipanti hanno anche potuto divertirsi mettendo alla prova le loro abilità nelle "Olimpiadi Goodyear", un'occasione di svago che ha visto lo svolgimento di diverse attività sportive e ludiche.

*"Quest'anno abbiamo avuto il piacere di ospitare i nostri GDDealer presso una location davvero esclusiva. Abbiamo scelto di proporre un'esperienza in grado di trasmettere realmente un senso di appartenenza dei nostri dealer al network", ha commentato **Piero Gennari, Marketing Manager di Goodyear.** "Crediamo molto nel successo di questo programma e i risultati stanno confermando le nostre aspettative, motivandoci ulteriormente a sviluppare nuove soluzioni di business per i GDDealer, per rafforzare il nostro rapporto con i distributori, attraverso la spinta al sell-out dei loro clienti".*