

Durante il mese di gennaio si è tenuto il ciclo di "**Business Dinner**", una serie di incontri locali dedicati a tutti gli affiliati **SuperService**, la Rete di rivenditori esperti in pneumatici e servizi selezionati da Goodyear e Dunlop, pensati per presentare a tutti i membri della Rete il **programma e le novità del 2018**.

Il tour itinerante, composto da 12 tappe in location esclusive lungo tutto lo stivale, ha permesso innanzitutto di effettuare insieme un bilancio del 2017 e confrontarsi sulle tematiche che guideranno la crescita della Rete per il prossimo anno.

L'impegno di SuperService per il 2018 metterà in campo un importante numero di iniziative e progetti:

- Continua il focus sulle partnership, per rafforzare quelle esistenti e sondare nuove opportunità per supportare la crescita della notorietà della Rete e del marchio SuperService: tra queste, anche per il 2018 SuperService ha rinnovato l'adesione a **PAYBACK**, l'innovativo programma fedeltà multi-partner che premia i possessori della carta del circuito con punti accumulati sugli acquisti effettuati presso i promotori dell'iniziativa.
- I nuovi programmi **SuperAssistance e Fulda 6SuperSicuro per Light Truck**: le esclusive polizze di SuperService verranno infatti estese anche ai veicoli da trasporto leggero. SuperAssistance e Fulda 6SuperSicuro per Light Truck garantiranno a tutti i clienti che acquisteranno contestualmente almeno 2 pneumatici Goodyear, Dunlop e Fulda presso un centro SuperService di beneficiare, con un piccolo contributo, di una polizza assicurativa sui pneumatici acquistati, che darà diritto alla sostituzione gratuita del pneumatico danneggiato irreparabilmente da danni accidentali.
- L'introduzione del brand **Kelly**: in esclusiva per la Rete SuperService, Kelly permetterà di rispondere alle esigenze di un pubblico attento al prezzo, ma che non vuole rinunciare alla qualità garantita da un produttore come Goodyear Dunlop. Verranno per questo sviluppate iniziative a supporto dell'attività commerciale.
- Lo sviluppo di nuove attività territoriali per entrare sempre più in contatto con il consumatore finale.
- La formazione continuerà a rappresentare un pilastro dell'offerta SuperService, con un nuovo programma di corsi, messi a disposizione degli affiliati per il continuo miglioramento della Rete, nell'ottica di supportare il business e la gestione del punto vendita.
- Infine, un continuo focus sulla presenza della Rete a livello digitale permetterà a tutti gli affiliati di cogliere le opportunità offerte dai nuovi scenari che stanno cambiando l'industria dei veicoli, della loro manutenzione e dei trasporti.

*“SuperService continua a credere e a investire nella rete”, dichiara **Marco Prodocimi, Retail Manager di Goodyear Dunlop Italia.** “Il 2018 si apre nel segno del continuo confronto e della volontà di continuare a crescere e a migliorarsi insieme ai rivenditori che ci hanno scelto e continuano a sceglierci, per poter raggiungere nel futuro nuovi ed ambiziosi risultati.”*