Il weekend del 10 e 11 febbraio, tre fortunati clienti di Nexen hanno avuto l'opportunità di trascorrere due giorni a Manchester e assistere alla partita Manchester City – Leicester City nell'esclusivo "salotto" Nexen nelle tribune dell'Etihad Stadium.

Le tre coppie sono state invitate dalla filiale italiana di Nexen Tire Europe, in qualità di vincitori della promozione invernale che si è tenuta nei mesi di novembre e dicembre e che ha messo in palio 6 inviti per i clienti dei Rivenditori Nexen Point e un invito per il Nexen Point che ha meglio veicolato la promozione.

Il Nexen Point che si è contraddistinto è **Ok Drive**, importante Rivenditore con sede a Grugliasco, in provincia di Torino.

Dopo il pranzo in un tipico pub inglese, il gruppo si è spostato all'Etihad Stadium, dove dalla "Nexen Room" ha ammirato le azioni dei giocatori di entrambe le squadre e soprattutto di Sergio Aguero, autore di 4 gol nella vittoria per 5-1 contro il Leicester City.

Nei primi giorni di marzo partirà per Manchester il secondo gruppo che assisterà alla partita Manchester City-Chelsea.

Il logo Nexen Tire appare inoltre in tutte le partite casalinghe della Serie A e della Coppa Italia giocate dal **Napoli Calcio**, sfruttando in questo modo l'ottima visibilità della squadra che si sta giocando il campionato con la Juventus.

La promozione invernale ha chiuso un anno di rilancio per **la rete Nexen Point**, nata nel 2014 e che oggi conta circa **200 punti vendita** dislocati in tutta Italia.

Alla **promozione sell out** invernale legata al Manchester City si è affiancata la promozione estiva dove i Rivenditori hanno potuto omaggiare i loro clienti con un caricatore per cellulari wireless brandizzato Nexen.

Grande attenzione è stata posta all'**immagine dei punti vendita** con la consegna di un kit composto da insegna, totem porta pneumatici, targa celebrativa ufficiale del Network e abbigliamento rinnovato nei modelli.

Alcuni Rivenditori hanno avuto anche l'opportunità di brandizzare l'**auto di cortesia** del loro negozio e l'intenzione di Nexen è di continuare a investire su questo tipo di attività che

valorizzano la qualità del servizio nei confronti del cliente finale.

Nel mese di giugno, infine, si è tenuto l'ormai classico appuntamento con il **Nexen Point Award**, settimana di confronto e relax, che si è svolta per la prima volta in Sardegna e ha visto la partecipazione di quasi 200 persone tra Nexen Point, Distributori e rappresentanti dell'azienda.

"Il 2017 si è chiuso con un Network in crescita in termini di contenuti e volumi sviluppati – dichiara l'azienda – *e questo risultato non sarebbe stato possibile senza il supporto dei Partner Distributori che hanno veicolato e valorizzato nel modo migliore le diverse attività*. Il Network Nexen Point è centrale nella strategia dello sviluppo del Retail; per questo motivo continueremo a investire fortemente in questo progetto con sempre maggiori risorse"