

Il 12 gennaio scorso Catania Gomme ha organizzato il secondo meeting Catania Gomme & Lassa. All'evento, tenuto presso il Gran Hotel Villa Itria, hanno partecipato 27 regioni sociali, per un totale di 42 ospiti. Tra i partecipanti vi erano sia clienti consolidati dell'azienda sia potenziali Lassa Point, interessati a comprendere meglio l'iniziativa del distributore siciliano.

Francesco Pisciotta, responsabile vendite e supervisor degli agenti, si è occupato di presentare Lassa, i suoi prodotti e i risultati del programma Lassa Point 2017, insieme alle novità per il 2018. Inoltre, sono stati illustrati i risultati economici di Catania Gomme, che negli ultimi 5 anni ha registrato un incremento del fatturato e di pezzi del 50%. A conclusione della giornata è stata offerta una cena.

“Questa crescita è dovuta all'ingresso nel mercato della Sicilia orientale. Ora siamo strutturati e pronti per un'ulteriore espansione, grazie ai 4 agenti che si occupano di quella zona”, ha affermato l'organizzatrice dell'evento Patrizia Catania, coproprietaria e responsabile acquisti esteri dell'azienda. “Il meeting è stato molto apprezzato dai clienti, che lo hanno dimostrato confermando in toto il pacchetto speciale lanciato in occasione dell'evento.”

Naturalmente la presentazione del marchio Lassa è stata la parte più corposa dell'evento. Il programma Lassa Point è diviso in 3 categorie, a seconda del numero di pneumatici venduti. Il supporto del distributore, naturalmente, aumenta salendo di livello, con quello più elevato che prevede bonus monetari, offerte speciali, gadget e un viaggio premio.

“Il viaggio è offerto nello stesso anno di lavoro e non in quello successivo, come fanno molti nostri concorrenti. Questa può sembrare una piccolezza, ma invece dimostra che Catania Gomme vuole instaurare un vero e proprio rapporto di fiducia con i propri clienti: noi, infatti, offriamo il viaggio prima del raggiungimento del target complessivo di pneumatici,

basandoci sulla percentuale di pneumatici venduta al momento dell'analisi, confidando che il cliente continui a lavorare come ha fatto nei mesi precedenti.”

“Un altro motivo di orgoglio è che per il 2017 sono stati confermati tutti i contratti, con tutti i clienti che hanno raggiunto il target prefissato. Si tratta davvero di un bel risultato, considerando che Lassa nella Sicilia orientale era completamente sconosciuta. In questi ultimi anni è stato fatto un grande lavoro per arrivare a dove siamo oggi. Per il 2018 avremo 6 nuove adesioni, fatto che dimostra ulteriormente la crescita del marchio e di Catania Gomme. In un periodo in cui tutti cercano di fidelizzare il cliente, che al contrario non vuole impegnarsi economicamente, è motivo di grande soddisfazione stringere nuovi accordi.”





