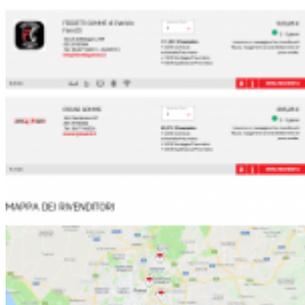


Il 50% dei clienti finali naviga sul web prima di acquistare un treno di pneumatici. Spesso, i siti di vendita offrono prodotto e prezzo, ma il pneumatico, ancora oggi è un prodotto complesso, la cui conoscenza tecnica non è diffusa e il prezzo non deve essere l'unico driver di scelta. Uno strumento più consulenziale che offra anche il prezzo di acquisto e tutte le facilitazioni di accesso alla rete di professionisti PneusExpert è la scelta di Continental per il brand Uniroyal. Il brand pioggia del gruppo si presenta, da oggi, al consumatore finale attraverso una vetrina digitale che rende semplice ed immediato ottenere le informazioni più importanti relative ai pneumatici partendo dalla misura o dal modello della propria autovettura. Attraverso il nuovo portale di servizi è possibile - oltre ad ottenere tutte le informazioni tecniche necessarie alla scelta, compreso il prezzo - trovare il punto di vendita più vicino, scoprendo quali sono i servizi offerti e fissare un appuntamento. In negozio poi, si completerà l'acquisto.

Si crea così, attraverso il nuovo portale, il contatto diretto tra l'utente e il rivenditore, consentendo a quest'ultimo di personalizzare l'offerta completandola con i servizi di base - montaggio ed equilibratura - fornendo informazioni puntuali e precise.

Uniroyal compie così il passo decisivo e si configura come il brand di Continental più presente in rete, attraverso una piattaforma che rappresenta il punto di contatto più efficiente e aggiornato, gestito direttamente dai rivenditori PneusExpert per quanto riguarda le informazioni commerciali presenti on line.

*"E' un passo avanti importante per il brand - sottolinea **Alessandro Cerutti - direttore commerciale Continental** - che si configura così sempre a portata di clic per il cliente finale, con informazioni di qualità e navigazione semplice ed affidabile. Lo è anche per i rivenditori della rete PneusExpert, per i quali rappresenta uno strumento esclusivo e un supporto tecnologico alla vendita che consente loro di gestire le informazioni commerciali e il profilo aziendale, comunicando in diretta on line con i loro clienti. Il trend che osserviamo da tempo, ormai, suggerisce che oltre la metà dei clienti si informa sul web prima di decidere l'acquisto: presidiare il canale con un supporto strutturato, consulenziale e in grado di comunicare anche i valori del brand farà - ne siamo certi - la differenza".*



Continental lancia Uniroyal sul web: una vetrina esclusiva per la rete PneuExpert | 2

