

Nell'ottica di un orientamento sempre più digital, la rete First Stop ha deciso di utilizzare l'App di Waze per raggiungere con sempre maggiore efficacia e puntualità gli utenti finali, "guidandoli" verso i propri punti vendita.

Con 4 milioni di download in Italia e più di 1 milione di utenti attivi ogni giorno, questa App - pensata appositamente per chi guida e vuole evitare il traffico - è perfetta per veicolare informazioni su promozioni e servizi che la rete First Stop, composta da rivenditori raccomandati Bridgestone, può offrire proprio a chi possiede un veicolo, sia in termini di servizi sui pneumatici sia in termini di manutenzione auto.

"Il concetto di servizio e di interazione con l'automobilista proprio di Waze ben si integra con la filosofia della nostra rete, incentrata sulla massima cura ed attenzione al cliente," - spiega Tecla Mangoni, Marketing Manager First Stop - "e si pone come risposta immediata al bisogno che ha l'automobilista sempre in movimento di trovare un centro di fiducia a cui rivolgersi, sia per la manutenzione ordinaria del proprio veicolo sia in caso di necessità imprevista."

Gli utenti finali potranno contattare o raggiungere il punto vendita First Stop più vicino a loro con un semplice Click, "collegandosi" così ad un mondo nel quale non si vive una "semplice" esperienza di acquisto ma una vera e propria esperienza "educational", grazie al prezioso consiglio di personale esperto e a strumenti digitali che gli permetteranno di scoprire sia tutti i servizi che la rete First Stop mette a loro disposizione sia curiosità e novità sul mondo del pneumatico e della manutenzione auto.

L'"incontro digital" tra l'utente finale e la rete First Stop che si verifica attraverso la App di Waze si concretizza quindi in un vero e proprio mondo di servizi e cura il cui unico scopo è la completa soddisfazione del nostro cliente.