

Il Network Bridgestone Partner, dedicato ai rivenditori specialisti del mondo Autocarro, ha presentato tutte le novità, con uno sguardo al futuro e al rafforzamento del Network Pan-Europeo, in un'ottica di continuo sviluppo e miglioramento dei servizi rivolti alle flotte.

"I numeri del 2016, primo anno completo dal lancio della nostra rete, ci hanno regalato molte soddisfazioni confermando l'importanza e la fiducia che Bridgestone ripone nel progetto. I nostri migliori rivenditori Partner hanno partecipato attivamente contribuendo a far sì che il Network diventasse il nostro principale canale di vendita e il punto di contatto con l'utenza finale. Sviluppare prodotti e servizi innovativi, efficaci e in esclusiva per i nostri Bridgestone Partner è la chiave del successo del nostro Network" afferma Lorenzo Piccinotti, Marketing Manager Commercial Products - Bridgestone Europe South Region.

Il programma Bridgestone Partner è molto ampio: marchio Dayton in esclusiva, campagne promozionali dedicate, programmi di sviluppo qualità, training, strumenti di monitoraggio pneumatici, programmi di retail marketing, attività di comunicazione, eventi dedicati e tanto altro.

Tra le novità presentate ad Autopromotec occupa una posizione di rilievo il processo di certificazione degli standard di qualità, per il quale Bridgestone si è avvalsa di un Partner affidabile e riconosciuto come DEKRA. Nell'area Bridgestone South Europe, nel periodo compreso tra luglio e novembre 2016, **sono stati verificati gli standard di qualità di oltre 130 negozi tra Italia, Romania, Bulgaria e Macedonia**: questo è il primo passo per identificare i punti di forza e le aree di miglioramento, per sviluppare servizi e prodotti in grado di soddisfare al meglio le esigenze dell'utenza.

Altra novità importante è il **Bridgestone Partner Training Program**, il progetto di formazione gestito in collaborazione dai dipartimenti Bridgestone Field Engineering e Marketing, che ha coinvolto un elevato numero di Partner in 5 tappe presso l'Autodromo Enzo e Dino Ferrari di Imola, il Bridgestone European Educational Center di Aprilia e a Catania.

 Parallelamente al programma di formazione tradizionale è nata la **Bridgestone Online Academy**, piattaforma digitale che offre la possibilità a tutti i Bridgestone Partner di partecipare a training di formazione interattivi 24 ore su 24 e 7 giorni su 7.

Vetrina speciale anche per il nuovo prodotto finanziario **Senza Pensieri by Bridgestone**, sviluppato grazie all'esperienza di Banca IFIS Impresa, leader di mercato nell'offerta finanziaria per le PMI. Il servizio permette di offrire ai rivenditori Partner del Network garanzie sul credito, incasso anticipato e facilitazione di pagamento per le flotte.

A completamento dell'offerta sono state presentate anche le importanti novità relative alle soluzioni di business per l'utenza: sistemi digitali e strumenti volti a una migliore gestione dei pneumatici delle flotte di autotrasporto. La piattaforma Insight sarà presentata in un articolo a parte.

“Il nostro compito è quello di sviluppare servizi e prodotti ad alto valore aggiunto che possano supportare i nostri Partner a differenziarsi sul mercato, qualificandoli sempre di più come consulenti del pneumatico, per poter offrire soluzioni di business a ogni flotta di autotrasporto” conclude Riccardo Pepe, Network Development Manager Commercial Products - Bridgestone Europe South Region.

© riproduzione riservata
pubblicato il 31 / 05 / 2017