

Quali sono le 7 domande chiave da porre al tuo cliente? Scoprile con i nuovi contenuti di Goodyear Warm Up | 1

A una settimana dal lancio, Goodyear aggiorna i contenuti della piattaforma [Goodyear Warm Up](#), con nuovi contenuti sviluppati appositamente per i rivenditori di pneumatici.

L'azienda commenta:

*“Sappiamo tutti quanto sia importante offrire ai nostri clienti, siano essi privati o aziende, un'esperienza d'acquisto piacevole e gratificante. Questo perché un cliente soddisfatto può diventare un cliente fidelizzato e perché, specialmente dall'avvento dei social network, un cliente insoddisfatto può facilmente diventare un detrattore della nostra attività. Se prima la qualità del prodotto o del servizio offerti era l'elemento principale nel determinare la soddisfazione del cliente, oggi l'evoluzione dei bisogni e delle sensibilità dei consumatori ci costringono a ripensare o a potenziare anche tutti gli altri aspetti che contribuiscono a costruire la cosiddetta Customer Experience, **l'esperienza vissuta dal cliente dentro e fuori dal nostro negozio.**”*

Le video-pillole di [Goodyear WARM UP](#) di questa e della prossima settimana saranno rivolte proprio ad affrontare questi aspetti, per capire come applicarli all'attività dei rivenditori di pneumatici.

A partire da oggi, inoltre, saranno pubblicati speciali interventi da parte dei responsabili di prodotto Goodyear, per affrontare le argomentazioni di vendita legate alle diverse categorie di pneumatici (vettura, moto, autocarro e movimento terra) e le ultime novità del gruppo Goodyear.

La prima puntata riguarderà il **business Moto**: le sfide e i benefici di inserirlo nella propria offerta.



© riproduzione riservata pubblicato il 2 / 04 / 2020

Quali sono le 7 domande chiave da porre al tuo cliente? Scoprile con i nuovi contenuti di Goodyear Warm Up | 2