Nella difficile battaglia contro il contagio da Coronavirus, Bridgestone e First Stop hanno voluto esprimere vicinanza ai propri partner, mostrando ancora una volta quanto la sicurezza e la salute siano una priorità assoluta.

Con l'obbiettivo di tutelare la sicurezza dei punti vendita, del personale e del cliente finale e di aiutare tutti i partner a superare l'emergenza e ripartire verso traguardi ancora più ambiziosi, Bridgestone e First Stop hanno attivato una serie di iniziative concrete:

Safety First

La sicurezza nel punto vendita è una priorità e i clienti, soprattutto in questo momento, sono molto sensibili a qualsiasi accorgimento possa dar loro tranquillità. Per questo motivo è stato condiviso con tutti i partner di Bridgestone un documento informativo che sintetizza i principali accorgimenti e linee guida per operare in un ambiente sicuro.

Inoltre, il Team Health&Safety di Bridgestone ha organizzato una serie di incontri online dedicati ai punti vendita First Stop: un momento di confronto sulle misure sanitarie e di sicurezza da mettere in pratica all'interno del negozio.

I punti vendita First Stop riceveranno inoltre un kit composto da un Plexiglass di sicurezza da posizionare sul banco accettazione, guanti monouso e gel igienizzante. Un aiuto concreto per salvaguardare la salute di tutti i clienti e di tutti i dipendenti a lavoro quotidianamente nel punto vendita.

Seminari online a cura di GFK

Essere informati è importante per farsi trovare pronti per la ripartenza: da questo nasce la collaborazione con GFK – azienda leader in ricerche di mercato e sui comportamenti dei consumatori.

A partire dalla seconda metà del mese di aprile, i partner di Bridgestone avranno la possibilità di partecipare a un seminario online durante il quale gli esperti di GFK presenteranno le più recenti ricerche sulle abitudini dei consumatori in seguito alla crisi Coronavirus, ai nuovi trend e agli impatti sulla società, con un focus sull'andamento del mercato dei pneumatici.

Kit di prodotti per l'igienizzazione dell'auto in omaggio nei punti vendita

Stare a casa è di fondamentale importanza in questo momento, ma Bridgestone e First Stop pensano a tutte quelle persone che per necessità devono guidare e utilizzare la propria auto

ogni giorno. Oltre allo sconto sui pneumatici offrono a tutti i clienti un kit in omaggio di prodotti per l'igienizzazione dell'auto. I clienti First Stop potranno inoltre godere di un contributo individuale per pubblicizzare questo servizio sui social.

Non solo formazione: Bridgestone ha confermato la campagna di Sell Out che, partita l'8 aprile, verrà estesa fino al 30 giugno proprio per consentire a tutti gli automobilisti di beneficiarne considerata la situazione di mobilità al momento limitata. I rivenditori First Stop potranno inoltre proporre lo sconto fino a 90 euro anche sui contratti MOBOX. In questo periodo di difficoltà Mobox rappresenta la soluzione ideale per agevolare gli acquisti dei consumatori, con l'importo del treno di gomme e relativi servizi pagato comodamente attraverso canoni mensili.

Infine Bridgestone e First Stop hanno predisposto una serie di agevolazioni dal punto di vista finanziario per tutti i partner, per consentire loro di concentrarsi sull'acquisto di dispositivi di sicurezza e protezione individuale per i dipendenti, per attrezzature o altri materiali indispensabili per l'attività.

Con la speranza che questo periodo finisca quanto prima, Bridgestone e First Stop sono accanto a tutti i loro partner e rivenditori per ripartire verso traguardi ancora più ambiziosi dei precedenti. #Semprealtuofianco

© riproduzione riservata pubblicato il 14 / 04 / 2020