

Hankook Tire Italia lancia una nuova iniziativa commerciale dedicata alla distribuzione, denominata "Hankook Point". Il progetto, lanciato lo scorso gennaio e iniziato con la fase di scouting, non ha subito alcun rallentamento nonostante la fase di lock-down. Ad oggi sono 139 i rivenditori presentati dai distributori che hanno aderito a questo programma commerciale.

Abbiamo fatto qualche domanda al management di Hankook Tire Italia, che ci racconta della nuova iniziativa commerciale.

Cos'è il progetto "Hankook Point"?

Carlo Citarella, Amministratore Delegato di Hankook Tire Italia:

"Hankook Point è il programma commerciale dedicato ai nostri distributori Partner per premiare e fidelizzare i migliori rivenditori di pneumatici Hankook e Laufenn presenti su tutto il territorio nazionale."

Qual è lo scopo del programma?

Marco Rispoli, Senior Sales Manager Vettura: *"Lo scopo del progetto è di rafforzare la relazione commerciale tra Hankook - Distributore Partner - Rivenditore, così da creare una proficua sinergia tra le parti."*

Quali sono i vantaggi per un gommista?

Marco Rispoli: *"Diventare un "Hankook Point" significa poter usufruire di tutto il know-how di Hankook Tire Italia e del distributore stesso: Hankook Tire Italia metterà infatti a disposizione del rivenditore materiale di branding del punto vendita, campagne promozionali nazionali e un programma competitivo di incentivazione all'acquisto dei prodotti del gruppo, mentre il distributore fornirà la possibilità di aderire a campagne locali, merchandising Hankook e sessioni di training tecnici."*

In chiusura **Carlo Citarella** ci tiene a precisare che *"questo programma commerciale si affianca alla strategia di canale che Hankook Tire Italia ha adottato nell'ultimo anno, con lo scopo di premiare la fidelizzazione del rivenditore al marchio Hankook a prescindere dal canale di acquisto."*

© riproduzione riservata pubblicato il 1 / 09 / 2020