

La trasformazione digitale rappresenta da sempre per Norauto, Gruppo leader in Europa per la vendita e installazione di accessori e ricambi per l'auto e i veicoli green, una spinta e un mezzo per facilitare la vita dei consumatori e gli investimenti degli ultimi anni sull'online e sull'e-commerce sono la dimostrazione che il brand francese, sbarcato in Italia nel 1991, è al passo coi tempi, anzi per molti versi li anticipa.

Dopo il servizio di consegna gratuito offerto durante il lockdown per gli acquisti effettuati sul sito web [norauto.it](https://www.norauto.it) e il servizio di sostituzione della batteria dell'auto a domicilio, il Gruppo, che mette sempre al primo posto l'attenzione alle esigenze del cliente nell'implementazione delle sue strategie commerciali, lancia adesso un nuovo format con l'obiettivo di valorizzare al meglio i nuovi percorsi di acquisto dei clienti, agevolati e perfezionati dalla digitalizzazione. Si tratta di **"Norauto Drive - Clicca e Ritira", il servizio rivolto a tutti coloro che acquistano online e preferiscono ritirare il prodotto comodamente dalla propria auto risparmiando tempo e senza entrare in negozio.**

CON IL NUOVO SERVIZIO **NORAUTO DRIVE**,
LA COMODITÀ È DIETRO L'ANGOLO.

Drive 



SCEGLI
IL PRODOTTO



ACQUISTA
SU **NORAUTO.IT**



RITIRA PRESSO
IL PUNTO
NORAUTO DRIVE

Norauto

Oggetto del nuovo servizio, che parte come test in Italia dal Centro Norauto di via Monginevro a Torino, lo stesso in cui si sta sperimentando il Mobility Lab, ovvero lo spazio di 60 mq interamente dedicato alla vendita e post vendita del segmento due ruote e mobilità sostenibile, sono tutti gli articoli disponibili sul sito le cui dimensioni consentano il trasporto nell'auto del cliente. Attivato da poco, il servizio è stato particolarmente apprezzato finora

dai clienti per l'acquisto e il ritiro dei prodotti stagionali (come i frigoriferi da auto, le barre e i box da tetto, i portabici, ecc), dei dispositivi anti abbandono per i seggiolini, dei lubrificanti per il motore e i liquidi di raffreddamento, e tanti altri accessori.

"La customer experience Omnicafe è da diverso tempo una delle nostre priorità. Il Norauto Drive è solo l'ultima delle tante azioni su cui il Gruppo ha deciso di investire negli ultimi anni nell'ambito dell'innovazione digitale e della ricerca costante per garantire l'eccellenza dei servizi e la piena soddisfazione del cliente. Siamo partiti dall'eliminazione dei voluminosi cataloghi cartacei dei ricambi, oggi disponibili a collaboratori e clienti in formato digitale nei nostri Centri. Passando per il potenziamento dell'e-commerce sul nostro sito web, che ci ha permesso di proporre gamme molto più ampie di prodotti che altrimenti in negozio non troverebbero spazio".

© riproduzione riservata pubblicato il 3 / 09 / 2020