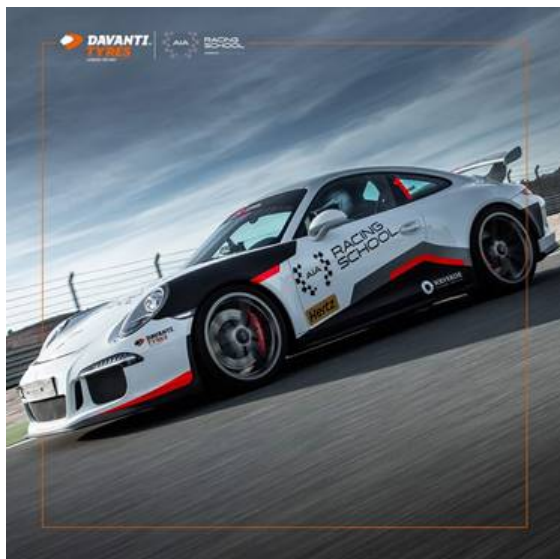


Mirko Garage de L'Aquila ha scelto di vestire l'insegna Davanti Point Partner, personalizzando il suo punto vendita con i colori del brand inglese, distribuito in Italia da Tyres Italia di Pescara.

*"La personalizzazione del punto vendita viene offerta e dedicata ai più importanti tra i circa 150 Davanti Point Partner, come Mirko Garage, che è uno dei clienti storici del brand e della nostra azienda", spiega **Aldo Ercole**, amministratore delegato di Tyres Italia.*

I clienti sotto insegna sono circa una trentina, ma per la fine di quest'anno è prevista l'inaugurazione di **altri cinque negozi** personalizzati, uno dei quali nelle prossime settimane.



Il punto vendita di questi clienti top viene personalizzato con insegne interne ed esterne, immagini, tappeti, totem e tutta una serie di materiali, che definiscono l'appartenenza al gruppo Davanti Point Partner e l'affiliazione al brand Davanti tramite la partnership con Tyres Italia. L'accordo prevede vantaggi, incentivi, [auto di cortesia brandizzate](#) e un programma di esclusività territoriale sia dei prodotti che dei servizi.

"Il marchio Davanti è arrivato in Italia con la campagna invernale 2017 e da allora ha guadagnato molta popolarità, in quanto si tratta di un prodotto di buona qualità ad un prezzo interessante", continua Ercole. "Per l'utente finale è indubbiamente un buon acquisto, che offre anche il valore aggiunto di una garanzia per danni accidentali e - cosa molto rara nel settore - per atti vandalici. Per i nostri partner, invece, i pneumatici Davanti rappresentano delle buone entrate, perché forniamo loro, oltre al prodotto, un insieme di servizi che tendenzialmente sono riservati ai dealer che stringono accordi con le

prime marche. Insomma, la nostra forza è riuscire ad avere una gamma completa, con prezzi competitivi e servizi di valore. E' questo che ci distingue sul mercato."



Le soluzioni per la personalizzazione del negozio sono flessibili e accessibili a realtà di tutte le dimensioni. Per potervi accedere, naturalmente, è necessario riuscire a sviluppare un business importante con il brand.

"Tuteliamo i nostri partner con un accordo di esclusiva territoriale, che gli consenta di lavorare bene e far conoscere il prodotto Davanti e i servizi esclusivi sul suo territorio", conclude Ercole. "E' una strategia che portiamo avanti con coerenza da alcuni anni e che sta dando risultati molto soddisfacenti per noi e per i nostri partner".



© riproduzione riservata pubblicato il 12 / 02 / 2021