

Il quarto e ultimo appuntamento con Point S E-Forum live inizia con **Corrado Bergagna, Consigliere di Point S Italia** ed **Ezio Gianola ex pilota Vice Campione mondiale moto 125**. E' stato un incontro tra vecchi amici con un denominatore comune: la voglia di cambiare in funzione dell'evoluzione dei tempi. Ora Gianola, manager nel circuito mondiale moto ci racconta come la specializzazione sia diventata obbligatoria: **il Team GRD** è gestito da 3 manager, ognuno con competenze diverse. Ezio si occupa del pilota dal punto di vista tecnico e motivazionale, **Massimiliano Ripamonti**, presente in trasmissione, è specialista nella gestione economico-finanziaria, mentre un legale è specializzato nella contrattualistica sportiva. Quest'anno il Team si appresta a correre con Yari Montella nel campionato Moto 2.

Si cambia argomento nell'incontro con **Stefano Soncini, responsabile sviluppo nuovi canali distributivi di Unipol Sai**, colosso nell'ambito assicurativo con oltre 16 milioni di Clienti.

Proprio in questi giorni viene presentata la finalizzazione del primo step progettuale della collaborazione Unipol Sai - Point S: la copertura assicurativa dello pneumatico a marchio Point S.

La ricerca della qualità, afferma **Lidia Komianc, Amministratore delegato di Point S Italia**, è un aspetto fondamentale nella vision strategica del network. Anche e soprattutto negli accordi con partner di grande affidabilità ed importanza come Unipol Sai.

Antonio Vitale, componente del Comitato di rete Point S, ha ricordato che la garanzia proposta per lo pneumatico Point S è sicuramente tra le più complete sul mercato, offrendo oltre al rimborso dello pneumatico danneggiato, la copertura relativa all'assistenza del veicolo, la possibile perdita delle chiavi e il ripristino dei sistemi di sicurezza. Certamente un prodotto di valore in linea con l'eccellente assistenza fornita dalla rete Point S e con la qualità dello pneumatico.

Appuntamento con **Maura Cannaviello, esperta di comunicazione digitale**. Le metodologie per invogliare gli utenti all'acquisto online sono molteplici e la targetizzazione della clientela è importantissima anche per evitare di essere inutilmente fastidiosi e invasivi. La tendenza è quella di personalizzare sempre più un contatto che il video rende di per sé freddo e generico: l'utilizzo delle "chat boat", i riscontri chat con l'utilizzatore che ha bisogno di assistenza, ad esempio sono di grande aiuto. La crescita dell'e-commerce ha reso questo settore sempre più competitivo, richiedendo la professionalità di operatori competenti e non improvvisati.

Piero Gennari, marketing manager di Goodyear Italia, è l'ultimo ospite dei Point S E-Forum live. La crescita delle vendite di mezzi 'elettrificati', full electric, plug in, o semplicemente ibridi è cresciuta in modo importante: un veicolo venduto nel 2020 su cinque è parte di questa categoria, afferma Gennari. Le gomme, pertanto, devono adeguarsi e rispondere ad esigenze diverse. Oltre alla bassa resistenza al rotolamento, la gestione dell'incremento dei pesi, dovuta al pacco batteria e la gestione dello 'strappo' relativo alla potenza scaricata a terra, sono diventate prerogative importanti.

Goodyear risponde alle esigenze del nuovo trend di mercato con gli pneumatici EDT (electric drive technology) che racchiudono appunto i requisiti necessari alla nuova mobilità.

Ed ecco entrare in campo 2 parole che completano la discussione: formazione e motorsport. La formazione è elemento essenziale di Point S per anticipare i tempi ed essere i primi ad interpretare le necessità delle nuove auto. I veicoli vengono studiati e ideati grazie anche allo stimolo del motorsport, vero laboratorio progettuale che da sempre vede Goodyear protagonista.



© riproduzione riservata pubblicato il 29 / 03 / 2021