



Prometeon Tyre Group ha lanciato l'iniziativa Tyre Back, con cui si impegna a offrire alle flotte che acquisteranno pneumatici della **nuova Serie 02**, la protezione 100% Prometeon Quality, con cui, per 48 mesi dalla data di produzione, la flotta avrà diritto alla sostituzione integrale del prodotto, in caso di danni dovuti a imperfezioni strutturali.



"Tyre Back è il risultato di un lavoro di squadra, che coinvolge dealer e flotte con una promozione di sell out unica nel suo genere, perché tende a creare un rapporto nuovo con il cliente", ha dichiarato **Sabina Oriani**, responsabile marketing del Gruppo Prometeon.

La promozione, che partirà in Italia in estate e coinvolgerà tutta Europa entro la fine 2022, è stata progettata anche con la collaborazione di Simone Marsico, una nuova figura professionale inserita in Prometeon negli scorsi mesi per seguire direttamente le flotte a livello internazionale. "L'obiettivo che ci siamo dati – continua Oriani – era arrivare direttamente alle flotte, approcciando contemporaneamente le figure commerciali e i dipartimenti di qualità locali. L'idea è nata dai test che abbiamo organizzato, coinvolgendo una novantina di flotte leader nei vari mercati, per verificare le prestazioni nel tempo della nostra nuova Serie 02, a confronto con i pneumatici dei principali concorrenti."

Il concetto è infatti quello di seguire tutto il ciclo di vita dei pneumatici, ma farlo con il valore aggiunto di una promozione di sell out, che offre la sostituzione del prodotto in caso di problemi strutturali. Tyre Back consente quindi a Prometeon e alla flotta, tramite il dealer, di avere un rapporto diretto e costante.

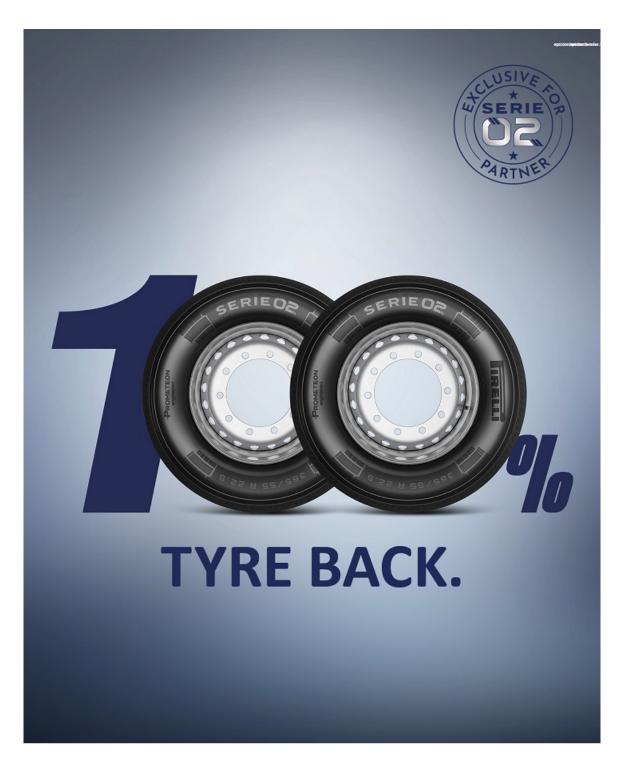
"I messaggi – continua Oriani – che vogliamo dare al mercato con questa iniziativa sono due: da un lato, la qualità certificata e testata della Serie 02, che per noi è veramente rivoluzionaria, e, dall'altro, il feedback diretto della flotta. È infatti per noi importantissimo



## Prometeon Tyre Back, la promozione innovativa spiegata dalla marketing manager Oriani | 2

capire le loro esigenze per creare dei pacchetti ad hoc. La nostra intenzione naturalmente non è andare a vendere direttamente alle flotte, ma fare in modo che Prometeon Tyre Group e il dealer di riferimento della flotta seguano il cliente per tutta la durata di vita del pneumatico".



















## Prometeon Tyre Back, la promozione innovativa spiegata dalla marketing manager Oriani | 4

 $^{\odot}$  riproduzione riservata pubblicato il 13 / 06 / 2022