

Le flotte sono i clienti finali di Prometeon Tyre Group, ma sono anche degli opinion leader, o, meglio, dei partner con cui testare, con la collaborazione dei rivenditori, la nuovissima e promettente gamma di pneumatici [Prometeon Serie 02](#). *“Iniziative come questi commercial testing dimostrano la **centralità del cliente** nella strategia di crescita del gruppo Prometeon”,* ci ha detto in una [recente intervista Sabina Oriani, Head of Marketing di Prometeon Tyre Group](#). Ed è per questo che Prometeon ha voluto condividere l'emozione del campionato mondiale Superbike, di cui è official sponsor, proprio con le flotte.

Nell'unico round italiano della serie, che si è corso a Misano, nel weekend del 10-12 giugno, il gruppo Prometeon ha dato vita a un'**esclusiva customer experience**, che ha coinvolto una trentina di clienti, che hanno potuto scoprire il dietro le quinte della Superbike, fare un giro in pista con la safety car, incontrare il campione del mondo in carica **Toprak Razgatlioglu** e addirittura cenare nel paddock.

Ecco cosa alcuni clienti ci hanno raccontato, a motori ancora caldi, questa straordinaria esperienza, del rapporto con Prometeon Tyre Group e di cosa si aspettano da un pneumatico.

Gianpiero Ferrari, 53 anni, è Direttore Trasporti del gruppo lodigiano **AF Logistics**, che vanta 230 mezzi di proprietà e quasi 700 semirimorchi.

“Le moto sono in prima fila tra i miei sport preferiti. La Superbike è stata un'esperienza nuova per me. Un bell'evento, organizzato bene. Vivere il paddock non è da tutti i giorni. Ciò che mi ha più colpito è stata la cena in circuito, arrivare con il pullman fin dentro il paddock... Ero già stato in MotoGP, ma non ero mai entrato con il pullman nel paddock!

*Per noi di AF Logistics, Prometeon è un buon partner, con alcuni mezzi stiamo anche testando dei loro pneumatici, ormai da due anni. I pneumatici Prometeon hanno un **ottimo rapporto qualità/prezzo**. Sicuramente la **resa chilometrica e la sicurezza** sono le cose che io chiedo a un pneumatico. La sicurezza ormai è offerta da molti costruttori, ma la resa chilometrica non è uguale per tutti”.*



Antonello Arcieri, 60 anni, titolare di **Trasporti e Spedizioni Arcieri**, azienda bergamasca specializzata nel trasporto di materiali polverulenti e granulati, che dispone di 40 mezzi.



“Non conoscevo Prometeon e non lavoro con loro. È stata una scoperta piacevole, soprattutto dal punto di vista umano. Sono stato stupito dalle persone, che ho trovato molto disponibili: è una cosa che non mi aspettavo e che non si riscontra spesso. Non so se

nascerà una collaborazione, ma probabilmente sì.

Avevo già fatto esperienze simili a questa, che è stata molto bella. Mi è piaciuta talmente tanto che mi sono già prenotato per la prossima! L'ambiente delle corse di moto è molto coinvolgente e allo stesso tempo più accessibile rispetto alle corse automobilistiche, la Superbike ancora più della MotoGP, perché consente di vedere i piloti da vicino.

*Dal punto di vista professionale, sono occasioni utili per legare con le persone, conoscere nuove realtà. Cosa mi aspetto da un pneumatico? Che duri tutta la vita! Battute a parte, mi aspetto che **non mi dia problemi e mi consenta di viaggiare in sicurezza e in comfort.** Sono queste le due condizioni imprescindibili, ancora prima della vita utile del pneumatico. **Quello che tutti noi imprenditori dell'autotrasporto cerchiamo, è un rapporto con i nostri fornitori,** persone che dopo che ci hanno venduto un pneumatico ci restino accanto, abbiano voglia di proseguire la relazione, affrontare gli eventuali problemi, fare della strada assieme. Un costruttore di pneumatici non deve essere fatto solo di numeri, ma di persone che hanno voglia e piacere di seguire i loro clienti”.*

Nicola Casarin, 49 anni, titolare dell'azienda trevigiana **Casarin**, attiva dal 1920 e oggi con un parco mezzi di 75 trattori, 2 motrici, 120 semirimorchi.



“Mi ha colpito tantissimo la cena nel paddock, un’atmosfera stupenda, l’autodromo di notte, l’esclusività dell’esperienza... Per me era la prima volta: non avevo mai visto una corsa di moto dal vivo.

*L’esperienza è stata a 360 gradi, sia come intrattenimento sia come attenzione da parte del team Prometeon. Pneumatici, moto, camion, corse: c’è un filo rosso che lega tutti gli aspetti di questa experience. Da un pneumatico io mi aspetto che il **costo per chilometro corrisponda alle promesse** fatte dal costruttore. Un pneumatico può anche costare tanti soldi, ma se percorre anche molti chilometri e offre una grande affidabilità, quando fai i conti, i conti tornano, e può costare meno di un pneumatico che ha un prezzo d’acquisto più basso. È importante **sentire la presenza dell’azienda**: un semplice sopralluogo in ditta quando vengono cambiate le gomme, per esempio, fa la differenza, perché spesso il parere di un professionista è ciò che ti dà una marcia in più”.*





















© riproduzione riservata pubblicato il 6 / 07 / 2022