

SuperService, la rete di rivenditori esperti in pneumatici e servizi consigliati da Goodyear, continua a supportare i suoi dealer anche grazie al rinnovo di numerosi accordi di partnership e alle nuove collaborazioni che permettono ai rivenditori affiliati al network di posizionarsi come centri servizi a 360 gradi.

Le collaborazioni tra SuperService e diverse aziende leader nei rispettivi settori di riferimento consentono agli oltre 330 dealer di tutta Italia di implementare attività complementari e accessorie al cambio dei pneumatici, con condizioni commerciali migliorative e listini dedicati.

Le partnership di SuperService si ramificano in tutti i principali ambiti dell'after-sales: accessori, attrezzature all'avanguardia per la manutenzione dei veicoli più moderni, cerchi, strumenti e prodotti di uso quotidiano per fissaggio e assemblaggio, ricambi e servizi per la gestione del comparto meccanico, fino a tagliando e revisione e a speciali servizi per mantenere la performance del motore, delle parti accessorie e dell'abitacolo.

Inoltre, come ulteriore incentivo all'approccio multiservizio, a fine anno verranno premiati gli aderenti al Programma Premio Partnership: SuperService riconoscerà un incentivo a tutti i dealer che avranno inserito nella loro offerta alcuni prodotti inclusi nelle partnership convenzionate.

*“Siamo molto soddisfatti di aver rinnovato alcune importanti partnership e di aver intrapreso nuove collaborazioni con prestigiosi player in diversi ambiti dell'assistenza e della manutenzione e non solo. Con questi accordi possiamo infatti continuare a offrire ai nostri rivenditori un vantaggio competitivo e un valore aggiunto in grado di distinguerci dalla concorrenza e attirare allo stesso tempo un flusso di clienti maggiore e costante anche in periodi dell'anno diversi da quelli del cambio gomme stagionale”, commenta **Marco Prodocimi**, Retail Director di Goodyear Italia.*

Grazie a questi accordi i rivenditori SuperService potranno non solo diversificare la propria offerta, contando sul supporto nello sviluppo di attività in grado di destagionalizzare il business, ma anche offrire servizi di valore per il consumatore, come il finanziamento con formule rateali sui premium brand Goodyear e Dunlop, vero e proprio vantaggio competitivo da utilizzare con un consumatore sempre più attento in fase di acquisto.

© riproduzione riservata pubblicato il 15 / 12 / 2022