

SuperService, la rete di rivenditori esperti in pneumatici e servizi selezionati da Goodyear, che attualmente conta oltre 330 dealer in tutta Italia, continua ad investire per sostenere il sell out dei suoi rivenditori con il lancio di alcune promozioni per incentivare il traffico dei clienti finali sul punto vendita durante il periodo del cambio gomme invernale.



Acquistando un set di pneumatici Goodyear (invernali o all season, di cerchio 16" e superiori) per vettura, 4x4 o SUV, i clienti finali potranno infatti usufruire di un buono sconto di 25 euro sul **servizio di convergenza dei pneumatici**. La promozione è valida fino al 31 dicembre e il buono sconto dovrà essere utilizzato entro 90 giorni dalla data di acquisto presso lo stesso rivenditore.

Con questa iniziativa, SuperService intende anche sensibilizzare gli automobilisti sull'importanza della convergenza dei pneumatici: un'operazione da effettuare sia al momento dell'acquisto dei pneumatici, sia durante l'anno per garantirne un'usura uniforme, ottimizzandone così la durata, per un consumo regolare di carburante, una maggiore aderenza al manto stradale in ogni condizione e quindi miglior comfort e sicurezza alla guida.

La promozione SuperService sulla convergenza dei pneumatici si affianca alla campagna "**Bentornato inverno**", che anche quest'anno fino al 30 novembre permette ai rivenditori della Rete di offrire agli automobilisti i pneumatici Goodyear con uno sconto fino a 100 euro (a seconda della misura scelta) a fronte dell'acquisto di un set di pneumatici.

Tutti i clienti SuperService hanno inoltre a disposizione **l'assicurazione sui pneumatici** che include, gratis e per un anno, la sostituzione dei pneumatici danneggiati in modo accidentale e il soccorso stradale in tutta Italia. Fino al 31 dicembre è anche attivo l'esclusivo servizio di **finanziamento a interessi zero** sull'acquisto di un set di pneumatici vettura.

*"Le diverse iniziative che abbiamo lanciato per preparare la stagione del cambio gomme invernale hanno l'obiettivo di incrementare il traffico nel punto vendita e continuare a supportare il sell-out anche grazie al valore aggiunto del nostro approccio multiservizio e di un'offerta per i clienti finali sempre competitiva e in linea con i trend del mercato", ha dichiarato **Marco Prosdocimi, Retail Director di Goodyear Italia.***