

Un altro anno di successi per **SuperService**, la rete di rivenditori esperti in pneumatici e servizi consigliati da **Goodyear**, con oltre 330 dealer in tutta Italia, che negli ultimi dodici mesi ha fatto registrare un'ulteriore crescita nel business anche grazie alla serie di servizi e iniziative a supporto dei dealer nella gestione dei vari touch point con l'utente finale, che hanno permesso di ottenere un focus sul core business dei centri, da un lato semplificando l'operatività e la gestione quotidiana, dall'altro migliorando la visibilità e l'evidenza al pubblico dell'approccio multi-servizio della Rete.

Un approccio sempre più digital per supportare la comunicazione durante tutto l'anno

Grazie alla partnership con un'azienda attiva nella gestione digital e social di reti Retail di vari settori, una parte rilevante del network ha deciso di aderire al pacchetto pensato per dare continuità alla comunicazione con l'utente finale relativa all'offerta dei singoli punti vendita tramite i **propri canali digital**, in modo integrato e per tutto l'anno.

Un percorso di avvicinamento al canale **WhatsApp Business** ha inoltre permesso ai rivenditori di introdurre nella loro gestione operativa quotidiana uno strumento utile a semplificare, automatizzare e rendere più tempestiva ed efficace l'interazione con i clienti, proponendo campagne personalizzate e offerte differenziate secondo i vari segmenti di clienti.

Infine, con la realizzazione di quattro **pillole video di approfondimento** con l'influencer Andrea Cartapani Cars& More, la rete SuperService ha integrato sul canale Instagram la visibilità al pubblico focalizzando l'attenzione sulla importanza di affidarsi a un network di Rivenditori professionali, con competenze e attrezzature all'avanguardia, in grado di offrire al pubblico promozioni esclusive di valore aggiunto, oltre a ribadire l'importanza di equipaggiare pneumatici premium anche nel periodo di maggior supporto al sell out (ad esempio, lo sconto sul servizio di convergenza con l'acquisto di un set di pneumatici durante il recente cambio gomme invernale).

*"Siamo molto soddisfatti dei risultati ottenuti quest'anno, che rappresentano per il nostro network una conferma dell'impegno di SuperService nei confronti dei rivenditori aderenti alla Rete, con attività sempre focalizzate a promuovere il business dei centri multiservizio e incrementare la proposta rivolta agli utenti finali", commenta **Marco Prosdocimi**, Retail Director di Goodyear Italia. "Ci proiettiamo verso le nuove sfide che ci aspettano nel 2024 con grande entusiasmo e ottimismo, con l'obiettivo di continuare a creare valore aggiunto grazie alla nostra offerta pensata a 360 gradi intorno al veicolo".*