

Hertz lancia campagna che fa 'girare la testa, anzi le ruote'

notizia pubblicata **30 Dicembre 2013** alle ore **11:00** nella categoria **Trasporti**



Global Sale di Hertz ha scelto la vigilia di Natale per lanciare la promozione che dà diritto a sconti fino al 33% sul noleggio di tutte le categorie di veicoli e valida per tutti i canali di distribuzione nei mercati europei. “Per i canali trade le tariffe scontate garantiscono comunque la commissione e quest’anno il periodo di noleggio va dal 24 dicembre al 26 gennaio, per noleggi dal 2 gennaio al 30 giugno”, spiega Massimo Fede, direttore sales and marketing.

L’immagine pubblicitaria riprende il concept creativo improntato a uno spirito giocoso, già utilizzato per l’edizione di primavera della Global Sale, e vede stavolta un personaggio maschile esprimere l’idea di un’offerta talmente allettante da far girare la testa, anzi le ruote (degli occhi).

Quest’ultima campagna promozionale torna a premiare le adv e i TO del Belpaese che per Hertz rappresentano il principale canale di distribuzione.

“Il 2013 si chiude con un ottimo andamento per Global Gsa, la crisi si fa sentire ma la gente non rinuncia a viaggiare – continua Fede – Tra le tendenze: diminuisce la durata media dei noleggi e il 2013 ha visto la ripresa di Grecia e Messico; il mercato domestico (Italia) e nordamericano tengono bene anche grazie ai nuovi prodotti messi in campo dal gruppo (Nevelost Gen5, Green e Adrenalin Collection). Infine, si è rafforzato l’advance booking soprattutto per le destinazioni lungo raggio: Nord America e Australia. Quanto all’Europa: se Irlanda e Nord Europa attirano meno che in passato per il fly & drive, il resto delle destinazioni mantengono appeal, in particolare cresce tutto l’Est Europa”.

Da gennaio 2014 global Gsa potenzierà la rete commerciale con un altro sale representative: Bianca Maria Fikai , infatti, andrà a coprire Toscana e Umbria. Tutta la rete si componee di 9 persone più il coordinamento da Milano: “Vogliamo garantire una presenza costante sul territorio e rimanere sempre al fianco delle agenzie di viaggi, incentivandole e remunerandole per l’irrinunciabile ruolo di consulenza che svolgono”, conclude il manager.