

Renault: via alla 6^a edizione del Business Booster Tour



Parte la sesta edizione del **Renault Business Booster Tour**: i veicoli commerciali suddivisi in 5 carovane mostrano le soluzioni personalizzate per le esigenze professionali su tutto il territorio nazionale. 82 tappe previste nel 2020, 60 concessionari e 20 mezzi coinvolti nel tour che girerà in tutta Italia fino a

I veicoli commerciali Renault che partecipano all'edizione 2020 del Tour sono: **nuovo Master**,

Il nuovo **MASTER** presente in carovana nelle versioni Gran volume, con un volume di carico fino a 22 m3 e Cassone ribaltabile

Il nuovo **TRAFIC** avrà la predisposizione frigo, una particolare predisposizione che consente di installare successivamente il frigorifero che più si adatta alle esigenze lavorative del cliente.

Il **KANGOO** in carovana sarà presente sia con allestimento trasporto disabili, montato sulla versione Passenger, che trasporto alimenti sulla versione furgone.

ZOE Van con un vano di carico di 1.000 litri, un carico utile di 411 kg e un'autonomia record nella categoria fino a 395 km WLTP, si propone come la soluzione per una logistica sostenibile, senza compromessi e senza ansie da carica.

Renault PRO+, brand Renault dedicato ai clienti professionali, offre nel settore dei veicoli commerciali una vasta gamma di veicoli con un'ampia possibilità di allestimenti e personalizzazioni.

Renault PRO+, ad oggi con 38 concessionarie presenti sul territorio, incarna la promessa di Renault nel voler accrescere il suo impegno verso il cliente dei veicoli commerciali, accompagnandolo lungo tutto il percorso: prima, durante e dopo l'acquisto del suo mezzo. Il percorso d'acquisto del cliente professionale è assistito da oltre 160 venditori specializzati presenti su tutto il territorio che sono in grado di offrire una consulenza a 360° per tutti gli step del processo decisionale e d'acquisto.

Da oggi quindi, parte il Business Booster Tour, con cinque **carovane che gireranno l'Italia: BOOSTER, READY, UNIQUE, NOW e ONE**. Le tappe saranno 82 durante le quali i veicoli allestiti saranno esposti e presentati ai clienti professionali. Importante introduzione della sesta edizione è la pronta consegna, infatti, durante l'esposizione delle carovane, il cliente interessato al mezzo allestito, potrà acquistarlo subito.

La passata edizione ha avuto molto successo, sono stati infatti 3.000 i lead raccolti nel corso dell'anno con un tasso di trasformazione di oltre il 30%.

Il progetto è un'iniziativa esclusivamente italiana, grazie alla quale si sono ottenuti brillanti risultati commerciali del Gruppo.

