

## Comunicato Stampa

### **Il party Tupperware ai tempi del Corona Virus**

Quando la dimostrazione diventa “smart”

Milano, 10 Aprile 2020 – Ad Aprile 2020, Tupperware Italia adatta il proprio metodo di vendita al mondo digitale per affrontare al meglio questo periodo di emergenza sanitaria che sta radicalmente cambiando le nostre abitudini.

Tupperware Italia, da oltre 50 anni, opera sul mercato italiano della vendita diretta e fonda il proprio successo sul contatto tra le migliaia di consulenti culinarie e clienti su tutto il territorio Italiano: infatti, attraverso il *party*, che ha reso celebre l’azienda in tutto il mondo, Tupperware ha saputo adattare il proprio metodo di presentazione alle necessità odierne e creare un modello di business vincente.

Il *party*, nato per permettere alle persone di tastare con mano il prodotto e vederne l’utilizzo, oggi si rinnova, con una duplice finalità: mantenere il contatto tra forza vendita e clienti e far in modo che tale contatto avvenga virtualmente, nel rispetto delle norme vigenti e nel continuo impegno di tutelare la propria rete di vendita e clientela.

E’ così che Tupperware Italia ha deciso di tradurre il proprio *party* in una lingua più digitale e social.

#### **Il party si fa perciò... SMART!**

Il rapporto umano resta la formula vincente del business, a cui viene in supporto la tecnologia. Le consulenti culinarie, oltre 30.000 in tutto il territorio italiano, hanno così la possibilità di continuare a dimostrare i prodotti in totale sicurezza senza, però, rinunciare all’intrattenimento e al coinvolgimento dei clienti. Il tutto è possibile grazie a strumenti come Zoom, Facebook, Whatsapp e tanti altri.

*<< E’ proprio l’uso intelligente di queste tecnologie, che ci vengono in soccorso in un periodo particolarmente critico come questo, che ci permette di continuare a dare impulso alle nostre attività >>*

– sottolinea Serena Cova, Direttore Commerciale di Tupperware Italia - *<< Le nostre consulenti culinarie hanno accolto con entusiasmo questa forma più “smart” di contatto, riuscendo oltretutto ad allargare il*

*proprio bacino di clienti che oggi può aprirsi anche alle generazioni più giovani, abituate ad utilizzare strumenti digitali>>.*

Le clienti di oggi e quelle di domani possono quindi fissare il proprio *smart party* tramite NEXT, la piattaforma oramai attiva da oltre 3 anni, che permette di contattare la consulente culinaria della propria zona (NEXT: <https://www.tupperware.it/next?source=COVID-19>).

Le modalità di svolgimento non mutano, 6-8 partecipanti, spiegazione del prodotto tramite una semplice e veloce ricetta, scambio di opinioni e contatti, tutto rigorosamente online.

Per ulteriori informazioni:

Elena Segalla, Communication Specialist

+39 3484415904

[elenasegalla@tupperware.com](mailto:elenasegalla@tupperware.com)