

Oggi, primo settembre 2011, Encircle Marketing lancia in Italia il suo programma di ricerca che affronta due aspetti fondamentali del mercato dei pneumatici: il "Sell-Out pricing" (prezzo di vendita) e il "Selling Way" (le modalità di vendita).

Parliamo di ricerche di mercato e soluzioni commerciali pronte all'uso per le aziende del settore post-vendita automobilistico e in particolare del segmento pneumatici, che vogliono costruire e mantenere una posizione competitiva sul mercato. E' di questo che dal 2007 si occupa la società inglese Encircle Marketing, nata dall'esperienza di oltre 17 anni di due manager del settore automobilistico: Jason Cunningham e David Myers. Da oggi Encircle Marketing offre i suoi servizi anche alle aziende del mercato italiano, con un portale e uno staff dedicati al nostro paese.

"Dopo aver lanciato il progetto nel mercato inglese nel gennaio del 2008, abbiamo introdotto i programmi di Sell-Out e Selling Way anche in Germania nel luglio 2009", dichiara Cunningham. Visto il successo abbiamo poi deciso di allargare l'offerta anche a Francia e Italia, raggiungendo in questo modo i quattro mercati principali d'Europa". Tra i clienti la società inglese vanta già tutti i più noti produttori di pneumatici: Pirelli, Bridgestone, Continental, Dunlop, Goodyear, Michelin, Apollo Tyres.

Quello che fa Encircle Marketing è raccogliere, in modo indipendente al 100%, dati di mercato che misurano e controllano, in maniera personalizzata, gli indicatori chiave dell'esperienza dei clienti con i fornitori nei vari canali di distribuzione (gommisti, garage, officine, concessionari, commercianti, ecc). I dati vengono poi analizzati per proporre alle aziende piani d'azione chiari e concisi in ambito di strategia commerciale. Sono principalmente due i prodotti che Encircle Marketing offre: il Sell Out, che analizza i prezzi sul mercato e il Selling Way, che studia il modo in cui i marchi del cliente e dei suoi concorrenti si posizionano e vengono presentati sul mercato.

"Per il nostro programma raccogliamo complessivamente nei canali di distribuzione più di 34.000 prezzi al mese e dati per più di 50 dimensioni differenti di pneumatici", dichiara Nicola Barrow, responsabile del programma in Italia. "In Italia cominceremo con 1.500 interviste telefoniche al mese. Trattiamo le 20 dimensioni di pneumatici per macchine, furgoni e 4x4 più vendute e conosciute. Il nostro personale viene da diverse regioni italiane, in modo da garantire una certa autenticità. E non ci occupiamo solo di registrare i prezzi applicati sul mercato tradizionale o on-line, ma anche più di 3.500 motivazioni al mese per comprare pneumatici. Queste informazioni ci tengono aggiornati su quali siano le marche normalmente raccomandate".

Illustriamo di seguito in breve i due servizi che Encircle Marketing offre:

Il servizio di "Sell-Out"

Encircle Marketing controlla mensilmente i prezzi di sell out nel mercato, tenendo d'occhio le principali marche di pneumatici e mette le statistiche aggiornate a disposizione dei clienti 24 ore su 24 direttamente online. Grazie a questo servizio è possibile confrontare i propri prezzi con quelli della concorrenza, diventare o rimanere competitivi, massimizzare i margini di profitto e seguire le tendenze del mercato.

Il servizio di "Selling Way"

Come vendere: ecco un'altra questione delicata a cui Encircle Marketing cerca di dare una risposta personalizzata a ciascun cliente. Mensilmente la società inglese verifica i punti vendita del cliente e dei concorrenti per capire quali sono, per ciascun brand, le principali argomentazioni di vendita utilizzate e quali gli strumenti pubblicitari. In particolare la società cerca di capire quali marchi vengono maggiormente consigliati dai rivenditori, con quali motivazioni, quanto è incisiva la presenza di uno specifico brand e come possono esserne ottimizzare le vendite.

Grazie a queste analisi sarà più facile per le aziende impostare le proprie strategie commerciali e aumentare il margine di profitto, perché saranno in grado di individuare i propri punti di forza e debolezza e le aree che necessitano un miglioramento.

Per ulteriori informazioni sul programma in Italia è possibile contattare la signora Nicola Barrow al numero 0044 1302 590 138 oppure via mail: nicola@encircle-marketing.com

Web site: www.encircle-marketing.it

© riproduzione riservata
pubblicato il 1 / 09 / 2011