

“Stagionalità e crisi economica stanno mettendo a dura prova la categoria professionale dei gommisti”, afferma Marco Monti, titolare di Top Ruote. “Per questo noi stiamo portando avanti una serie di iniziative e strumenti che consentano alla categoria di andare oltre le solite logiche del prezzo. Vogliamo presentarci come un vero partner al fianco del gommista, con l’obiettivo di supportarlo nella vendita, fornendogli servizi, disponibilità e strumenti su misura.”

Un esempio di questo impegno è la cosiddetta "Operazione sicurezza accessibile", recentemente lanciata da Top Ruote per sensibilizzare e aiutare il gommista a vendere kit completi. Questa strategia, oltre a rappresentare una possibilità di business in più con la vendita del cerchio, consente di velocizzare il lavoro del cambio gomme nei due picchi stagionali. I vantaggi di ricevere pneumatici e cerchi già montati ed equilibrati sono molteplici: sicurezza, stabilità e rapidità nell’installazione. Ma la vera novità dell’iniziativa di Top Ruote consiste nel mettere a disposizione dei gommisti anche del materiale promozionale ad hoc con foto, preventivi e informazioni su proposte di kit già predisposte dal distributore, che potrebbero più facilmente invogliare il cliente all’acquisto.

“Oggi il lavoro è diventato iper-stagionale - continua Monti - e solo quelli che riusciranno a dare il massimo nei pochi giorni di montaggio/smontaggio potranno andare avanti. Ecco che la possibilità di offrire un kit completo al proprio cliente, oltre al maggior business della vendita del cerchio, potrà agevolare il lavoro del gommista, che, riducendo i tempi di montaggio, riuscirà a servire un maggior numero di clienti. Nei prezzi proposti al pubblico determiniamo il ricarico e con questo strumento gli semplifichiamo la vita e gli offriamo un input per chiedere delle informazioni aggiuntive al cliente finale. Se poi il gommista si prepara a questa attività nei mesi ‘morti’, ancora meglio! Senza considerare poi la maggior accuratezza del lavoro effettuato con calma e la possibilità di servire il kit pulito.”

Un altro strumento molto importante che Top Ruote mette a disposizione dei clienti è il B2B per la vendita dei cerchi in lega, che, in modo molto semplice, consente di verificare le disponibilità e di consultare le varie possibilità insieme al cliente.

Top Ruote punta anche sulla comunicazione: sono usciti in questi giorni la nuova brochure aziendale e il catalogo con le collezioni dei cerchi in lega. Anche la pagina  [Facebook](#) è stata implementata e viene quotidianamente utilizzata dall’azienda per aggiornare i clienti.

Come momento centrale delle attività d’immagine di quest’anno ci sarà la partecipazione alla fiera di Bologna il prossimo maggio (stand A79, Padiglione 20) e già da adesso, chi, collegandosi con il sito dell’azienda, richiederà un appuntamento  [registrandosi](#), riceverà in omaggio un camice tecnico.



Top Ruote è un'azienda specializzata nella distribuzione e nel commercio all'ingrosso di pneumatici, cerchi in lega e cerchi in ferro



Top Ruote sarà presente ad Autopromotec e regalerà un camice tecnico a tutti coloro che si registreranno nel suo sito per fissare un appuntamento in fiera

© riproduzione riservata
pubblicato il 9 / 04 / 2013