

E' scattata l'ora X. Dal 15 ottobre al 15 novembre si giocherà buona parte del fatturato annuale dei gommisti e non solo. Con il sondaggio di questo mese PneusNews.it vorrebbe mettere un occhio nelle officine italiane per misurare, come un termometro, di giorno in giorno come vanno le vendite. E, visto che la redditività è uno dei punti più dolenti del settore, quello che chiediamo ai nostri lettori è di raccontarci l'approccio del cliente per quanto riguarda le fasce di prezzo. Ovverossia, quale è il marchio più richiesto spontaneamente dal cliente per il cambio invernale? Il cliente, quando entra in negozio, sa già su quale marchio orientarsi? Chiede di replicare il marchio che sta già utilizzando? Chiede invece un prodotto, di qualsiasi marca esso sia, ma della fascia budget? Si affida al consiglio del gommista?

Siamo convinti che la sensazione generale sia che il mercato chiede prodotti economici e sicuramente è una tendenza in crescita, ma è anche vero che, dalle analisi di varie associazioni e agenzie specializzate in ricerche di mercato, l'Italia rimane uno dei Paesi europei dove il marchio premium è ancora molto forte e molto richiesto. Al di là quindi delle sensazioni a pelle, ci auguriamo che i lettori facciano un bilancio quasi statistico più vicino possibile alla realtà.

Benvenuti sono, come sempre i commenti, e in particolare sarebbe interessante capire come e quanto il gommista riesca a influenzare la scelta d'acquisto del cliente. Normalmente il cliente entra con un'idea ed esce con quella, oppure, in base a una serie di ragionamenti e valutazioni, il cliente alla fine acquista un prodotto diverso dalla richiesta iniziale?

[Vota e commenta il Sondaggio di questi mese](#)

© riproduzione riservata
pubblicato il 15 / 10 / 2014