

Come possono “difendersi” i gommisti indipendenti dalla concorrenza online? Ultimamente sono nate delle iniziative che si pongono l’obiettivo di portare online i gommisti, cercando proprio di contrastare lo strapotere che i network e le aziende specializzate in e-commerce hanno in questo campo. Nel Regno Unito, ad esempio, sta avendo un buon successo [TyreClick](#), un sito web sviluppato da Micheldever Tyre Services Ltd per aiutare i rivenditori indipendenti a competere online. All’inizio di luglio, questo sito ha raggiunto i 30.000 ordini, fatto abbastanza impressionante considerando il fatto che è online da poco più di un anno e che testimonia la riuscita che può avere un’iniziativa di questo tipo. TyreClick attualmente supporta quasi 950 rivenditori di pneumatici indipendenti: gli automobilisti possono trovare il gommista in base alla posizione geografica e comprare direttamente i pneumatici da lui.

L’ordine numero 30.000 è arrivato a Selly Oak Tyres di Birmingham, di proprietà di Ben Kirby, che ha detto: “Essere su TyreClick è una delle decisioni migliori mai prese: significa che io vendo on-line, ai miei prezzi, e non ottengo solo una percentuale per il montaggio, “donata” da un rivenditore online nazionale. Inoltre, con TyreClick, possiedo le statistiche e i dati dei clienti, che posso usare per promuovere la mia attività.”

✖ Alan Baldwin, direttore commerciale di Micheldever, ha dichiarato: “Abbiamo sempre saputo che TyreClick sarebbe stato un successo, ma aver ottenuto 30.000 ordini è sorprendente. Il mercato dei pneumatici del Regno Unito è molto difficile per i rivenditori indipendenti. Si stima che circa il 70% dei consumatori controlli i prezzi online prima di acquistare, quindi è importante essere in grado di raggiungere questi clienti. Il bello di TyreClick è che permette ai rivenditori, che vengono forniti da Micheldever, di essere visibili on-line nel loro territorio, offrire una gamma completa di pneumatici, ottenere e utilizzare i dati dei clienti in un ambiente sicuro e mantenere la competitività modificando i prezzi al fine di ottimizzare i margini di profitto.”

Anche nel nostro mercato stanno nascendo iniziative simili, che vogliono aiutare il gommista indipendente o semi-indipendente a competere e ad essere visibile online.

© riproduzione riservata
pubblicato il 4 / 08 / 2015