

Le auto classiche più recenti hanno dettato nuovi standard tecnici e sono diventate dei veri e propri oggetti di culto estremamente richiesti. Per gli amanti delle Saab 900, Ford Granada, Audi 80, ecc. è estremamente importante mantenere il veicolo in condizioni quanto più possibile fedeli all'originale e questo vale in modo particolare per le parti di usura come i pneumatici. Essi infatti presto o tardi devono essere sostituiti in quanto, anche se non vengono utilizzati spesso, diventano vecchi, si induriscono e iniziano a presentare delle crepe.

“Un'opportunità per i commercianti di pneumatici e le officine: anche le aziende che non sono propriamente specializzate in veicoli d'epoca e vintage possono avvicinarsi al target crescente di appassionati di auto storiche”, afferma Andreas Faulstich, responsabile B2B di Delticom, il più grande rivenditore online di pneumatici in Europa, del quale fa parte anche il negozio online per rivenditori Pneumatici123.it. “Nessuno è in grado di avere a disposizione tutti i modelli e le dimensioni immaginabili di pneumatici per auto storiche. È proprio in questo contesto che entra in gioco il modello commerciale di partnership di Pneumatici123.it, che crea una connessione fra gli operatori online e offline, efficace e proficua per entrambe le parti.”

Pneumatici123.it propone un vasto assortimento di modelli e dimensioni di pneumatici classici, fabbricati dai svariati produttori famosi secondo gli standard attuali, come ad esempio gli “Sprint Classic” della Vredestein o gli “MA 1” della Maxxis. Nel negozio per rivenditori della Delticom, i clienti commerciali trovano inoltre in esclusiva uno pneumatico d'epoca, con un ottimo rapporto qualità/prezzo, il “Retro Classic 001” della Retro, fabbricato dalla Nankang e disponibile anche come gomma a fascia bianca.

La ricerca dei pneumatici è semplice e veloce e può essere effettuata secondo la dimensione o il modello dell'auto. Grazie all'elevata disponibilità, ottenuta anche in virtù di una gestione autonoma del magazzino, i rivenditori possono trarre vantaggio da un altro punto di forza di Pneumatici123.it: la flessibilità. La consegna è rapida e gratuita già a partire dal primo ordine. Chi ha bisogno di consulenza può rivolgersi telefonicamente o via e-mail al competente team del servizio B2B di Delticom, a disposizione anche al di fuori dei comuni orari lavorativi, dal lunedì al venerdì, dalle 7 alle 22. I prezzi di acquisto vantaggiosi consentono inoltre ai partner di Delticom B2B e di Pneumatici123.it di ottenere dei profitti interessanti.

“Il nostro scopo è consentire ai commercianti e alle officine di aumentare il loro target di clienti finali e la vendita di pneumatici per veicoli storici rappresenta un'ottima opportunità per riuscirci. Un ulteriore vantaggio consiste nella possibilità di registrarsi gratuitamente su Pneumatici123.it come partner per il montaggio. In questo modo le aziende hanno

potenzialmente l'opportunità di trarre profitto da qualsiasi vendita online che ha luogo su uno dei nostri negozi per utenti finali." continua Faulstich. "Attraverso il montaggio è possibile poi abbinare altri servizi e proposte di assistenza, ampliando così la propria attività".

© riproduzione riservata  
pubblicato il 14 / 10 / 2016