

I consumatori hanno sempre meno tempo, e voglia, da dedicare alla manutenzione della propria vettura. Le aziende, in un'ottica di attenzione ai propri dipendenti, cercano di offrire servizi aggiuntivi. Come si possono trasformare questi due ingredienti in una formula magica che generi business? Ci ha pensato Camioncino.com, che offre il cambio gomme ai privati nel parcheggio delle aziende, ma che sta già pensando di espandere le attività arrivando ad offrire lavaggio, manutenzione ed altro ancora.

Guido Maestri, titolare de ilCamioncino.com, ha affermato: "I vantaggi per i clienti sono chiari e riconosciuti dai molti riscontri che abbiamo ottenuto. È comodo perché digitale e in ufficio, basta lasciare le chiavi all'entrata e riprendere l'auto all'uscita. Durante la stagione successiva, pianifichiamo tutto noi e con grande gioia e sorpresa il cliente non deve fare più niente. È sicuro, perché è il primo servizio a domicilio con diagnostica digitale: analizziamo, infatti, lo stato di usura delle gomme con una foto-digitale che carichiamo sulla pagina privata del cliente, riportando tutti i parametri della gomma. È un servizio economico, perché con la partnership aziendale consentiamo ai dipendenti di pagare a rate. Ed infine è riconosciuto: stiamo creando importanti partnership, come Barilla, Parmalat, Unicredit, Credit Agricole, Chiesi Farmaceutici, Whirlpool, il Milan calcio e via dicendo."

La cosa interessante è che Camioncino, dopo aver stretto un accordo con l'azienda cliente, realizza una piattaforma personalizzata dove i dipendenti dell'azienda stessa potranno registrarsi e prenotare il servizio. Questo è un vantaggio in più per l'azienda cliente, che può fregiarsi di offrire un servizio in più ai propri dipendenti, facendo di fatto un'ottima figura.

Ma come funziona Camioncino.com?

✖ "Operativamente noi gestiamo la piattaforma digitale composta da sito, Back Office per il Gommista e APP per l'operatore, che assicura il rispetto delle procedure e consente di fare la diagnostica digitale e la gestione integrata del processo (Acquisto, cambio, stoccaggio, ecc). In parallelo attiviamo due accordi, il primo con le aziende convenzionate che offrono il nostro servizio ai dipendenti che comprano sul nostro sito e il secondo con i Gommisti convenzionati a cui subappaltiamo il servizio venduto (Programma di affiliazione)."

Camioncino.com aiuta il gommista anche nell'allestimento interno ed esterno del furgone, ma poi sarà il professionista responsabile della relazione con il cliente, dell'attività, della qualità del servizio, dell'acquisto e stoccaggio delle gomme.

"Anche per il gommista i vantaggi sono numerosi: innanzitutto, un aumento della clientela senza intasare l'officina e senza dover aumentare le attrezzature interne, che hanno costi

molto alti. In secondo luogo, essere affiliato a Camioncino permette di avere un'offerta differenziata rispetto ai gommisti classici e servizi in più rispetto ad internet, grazie ai quali si compensa il calo dei volumi causato proprio dal web e si fidelizza il cliente. Se poi il gommista ha già un automezzo, in questo modo viene sfruttato totalmente, invece di utilizzarlo solo per le emergenze e i soccorsi. Insomma, con Camioncino.com ci guadagnano tutti."

Quanto costa l'affiliazione a Camioncino.com?

Il costo di affiliazione comporta una cifra fissa che varia dai 250 ai 500 euro al mese in base al numero di aziende servite e di cambi svolti. Ovviamente c'è una fase di avviamento totalmente gratuita per il gommista. Successivamente alla cifra fissa si aggiunge una quota sul lavorato da definirsi di volta in volta. A regime, un'unità mobile dovrebbe fruttare per il gommista tra i 25 e i 50.000 euro all'anno.