Blackcircles.com, il principale rivenditore di pneumatici online del Regno Unito, ha registrato un forte incremento delle vendite durante il mese di giugno. Secondo il rivenditore, inoltre, l’80% dei nuovi clienti registrati non ha mai acquistato pneumatici online prima. Questi dati, insieme a molti altri, indicano che la vendita al dettaglio di pneumatici sta attraversando una sorta di trasformazione e che i consumatori si stanno rivolgendo sempre più alla rete quando sono alla ricerca di informazioni e di prodotti da acquistare.

Mentre più del 50% dei visitatori del sito Blackcircles.com utilizza un dispositivo mobile, il periodo più congestionato per gli acquisti di pneumatici è, stranamente, durante l’orario di lavoro, al di fuori di quella che potrebbe essere considerata la pausa pranzo standard.

Il direttore marketing di Blackcircles, Nick Leonard, ha aggiunto: “I dati ci dicono anche che un numero crescente di persone cerca informazioni sui pneumatici attraverso il tablet mentre è seduta sul divano a casa la sera, di solito davanti alla tv.”

La società afferma che il successo di Blackcircles è dovuto ad un mix di ragioni, tra le quali ci sono il suo primo approccio al cliente, i prezzi competitivi e le raccomandazioni dirette degli amici e dei familiari.

Mike Welch, CEO e fondatore di Blackcircles.com, ha dichiarato: “Fin dall’inizio, abbiamo puntato sull’affidabilità e mostrato buona volontà con i nostri clienti. Questo si è trasformato in raccomandazioni, che hanno costantemente alimentato la nostra crescita.”

Il primo giugno, Blackcircles.com ha vinto il premio di Auto Express per il “miglior rivenditore di pneumatici online” per il secondo anno di fila.