

Le auto d'epoca sono ricercate: secondo l'ASI - Automotoclub Storico Italiano - nel nostro Paese la passione per i veicoli vintage interessa oltre 140.000 persone, riunite in oltre 260 club federati. La tendenza è in crescita: i proprietari di auto d'epoca sono quindi un target molto interessante per le case automobilistiche, anche se non sono semplici da gestire dal punto di vista economico. Anche le aziende specializzate difficilmente hanno in magazzino ricambi per ogni tipo di veicolo d'epoca. Pezzi di ricambio, modelli di pneumatici e dimensioni che non sono più comuni, ma ancora ricercati, vengono conservati da pochissimi laboratori.

Ad offrire una risposta e un'opportunità ai rivenditori e alle officine che vogliono soddisfare le esigenze specifiche degli appassionati di auto d'epoca ci sono i negozi on-line ad ampio raggio come Pneumatici123.it, il portale B2B creato da Delticom AG 10 anni fa. In questo sito è possibile accedere a un'ampia gamma di prodotti in maniera semplice e veloce.

“Oltre ai pneumatici più comuni, abbiamo anche una sezione dedicata alle auto d'epoca, che offre gomme con profili e dimensioni rari e il disegno più classico come le ambite gomme a fascia bianca. Vogliamo aiutare rivenditori e gommisti a trovare facilmente modelli di pneumatici e pezzi di ricambio meno comuni, per metterli nelle condizioni di poter accontentare il target degli appassionati di auto d'epoca con la nostra ampia gamma di prodotti” afferma Andreas Faulstich di Pneumatici123.it e Responsabile del segmento B2B di Delticom.

Inoltre, i clienti business di Pneumatici123.it possono beneficiare di 10 anni di esperienza nella vendita di pneumatici on-line e una consulenza completa. I vantaggi per rivenditori e gommisti includono condizioni di vendita B2B molto interessanti, consegna gratuita dal primo pneumatico, un'ampia scelta di modalità di pagamento e diritto di recesso a 30 giorni.

“Diventare un partner di montaggio dei negozi online di Delticom permette di ampliare i propri canali di vendita, e di conseguenza la visibilità della propria officina o punto vendita”, spiega Faulstich.