

Per distinguersi nel panorama dei siti di vendita online di pneumatici, PneumaticiShop.it punta su italianità, professionalità e una strategia attenta alla reale soddisfazione del cliente.

Yourtyre Srl, start up con sede a Roma, ha lanciato il suo negozio online a fine ottobre 2015 e in pochi anni vuole diventare leader di mercato in Italia, offrendo "il miglior rapporto qualità del servizio/prezzo". Ad oggi ha già superato le 100.000 visite mensili (dato di maggio 2016) e può contare sulla collaborazione di quasi 2.000 centri di montaggio affiliati, distribuiti su tutto il territorio italiano.

"Il nostro focus è assolutamente italiano - dice il project manager Andrea Viganò - e il nostro obiettivo è offrire al cliente il miglior servizio e prezzi competitivi, rispettando sia tutte le normative che il canale tradizionale di vendita. Pensiamo infatti che i centri di montaggio siano la chiave determinante per il successo di questo progetto, visto che puntiamo molto più sul servizio che sul prezzo".

Le tariffe per il montaggio delle gomme, a differenza di altri concorrenti, sono fisse: "Abbiamo deciso questa politica da Nord a Sud per evitare di avere una giungla di offerte, che magari vanno anche in competizione tra di loro, creando disagi tra operatori limitrofi", afferma Viganò.

Attualmente **PneumaticiShop.it** collabora con la rete di officine TT Point / Saol specializzate in servizi e programmi di manutenzione dedicati al noleggio e alle flotte aziendali, ma ha intenzione di ampliare ulteriormente il network, affiliando altri partner, con cui studiare anche delle attività di co-marketing. "Non abbiamo nessuna intenzione di penalizzare l'off-line, anzi, è parte integrante del nostro progetto, che si distingue per l'alto livello di servizio. In qualche modo vogliamo smussare la guerra di prezzo che è in atto da qualche anno sul mercato italiano, proprio puntando più sul servizio che sul prezzo", spiega Viganò.

Il cliente a cui PneumaticiShop.it si rivolge non è infatti il classico utente online che sceglie quasi esclusivamente in base al prezzo, bensì un cliente più attento, che al web si rivolge in cerca di informazioni e servizi e che quindi è disposto a pagare magari qualcosa di più, a fronte di una serie di garanzie.

Forte della precedente esperienza professionale nella società che gestisce la versione asiatica di Zalando e anche dei fornitori/magazzini esclusivamente italiani, Viganò proporrà il prossimo mese di ottobre un servizio innovativo nel settore: il reso gratuito. "Il principale obiettivo di questo servizio è raggiungere due categorie di potenziali clienti: coloro che

ancora non acquistano online e coloro che in passato hanno avuto problemi con gli acquisti in rete e devono essere riconquistati. Entrambe queste categorie di utenti sono particolarmente sensibili alla professionalità, che è proprio l'elemento che contraddistingue il nostro negozio online e i nostri centri di montaggio".

"Il settore è molto competitivo, ma c'è ancora spazio. Quello che i nostri clienti apprezzano maggiormente di noi - in base alle recensioni su Trustpilot - sono il servizio, i tempi di consegna (24 ore), la qualità dei prodotti e la fornitura di DOT recenti, cosa che alcuni competitor, anche leader, non riescono a fare perché spediscono dall'estero", continua il manager. "Il nostro sito rispetta tutte le normative vigenti in materia in tema di fiscalità (pagamento IVA) e di smaltimento pneumatici fuori uso (PFU), al contrario di alcuni siti nostri concorrenti".

"Il nostro è il solo progetto italiano su scala nazionale, che vede oggi leader aziende tedesche, francesi e polacche. L'essere italiani non è per forza un elemento determinante per sceglierci, ma insieme al fatto che il sito ha un'ottima reputazione, opera nel pieno rispetto delle norme e offre un gamma di servizi superiori ai competitor, ci fa pensare che il nostro possa essere un progetto vincente", conclude Viganò, che attende all'indirizzo servizioclienti@pneumaticishop.it la candidatura di gommisti interessati ad entrare in rete in tutta Italia e in particolare nei centri maggiori, come Roma, Milano e Torino.