

Punto Ruote Srl è una società nata un paio di anni fa per operare esclusivamente online, con un catalogo che offre circa 35.000 referenze tra pneumatici, ruote in lega e ruote in ferro e una scelta tra oltre 100 marchi. “Nasciamo da 50 anni di esperienza nella vendita e distribuzione di cerchi”, dice il dott. Matteo Sgammini, responsabile area business dell’azienda. “Inizialmente ci siamo proposti esclusivamente come B2C con il sito [cerchigomme.it](http://cerchigomme.it), rivolgendoci ai consumatori che potevano ordinare ed acquistare i prodotti online, avvalendosi poi dei centri di montaggio convenzionati. Con il passare del tempo anche i centri di montaggio sono diventati nostri clienti e abbiamo avviato l’attività cosiddetta “business”, creando per i gommisti l’area riservata [cerchigommebusiness.it](http://cerchigommebusiness.it), con condizioni di acquisto agevolate e servizi dedicati”.

Il cuore e l’origine dell’attività sono proprio le ruote in lega e in ferro che, dice Sgammini, “sono prodotti molto tecnici, che hanno necessità di molte funzioni per filtrare automaticamente la giusta applicazione, per non parlare della simulazione del risultato estetico di colore e assetto sulla propria auto, cosa che noi riusciamo ad offrire all’utente tramite un sofisticato configuratore online. Inoltre, quando vengono ordinate ruote e pneumatici insieme, forniamo, come servizio gratuito, il kit completo già assemblato ed equilibrato, per cui il montaggio diventa un’operazione semplice come montare una ruota di scorta”.

Quanti sono i gommisti che fanno parte del network e che requisiti devono avere?  
“Attualmente sono più di 1.000, circa 1.100, un’ottima risposta da parte del mercato, in così poco tempo. L’adesione è semplice: è sufficiente inviare compilato il modulo che si trova nel sito, non ci sono costi e non ci sono vincoli di durata del rapporto commerciale. L’unico requisito che richiediamo è la serietà, che verifichiamo puntualmente quando contattiamo i clienti per avere un feedback sul servizio”.

E i vantaggi per i gommisti quali sono? “Entrando a far parte della rete si guadagna una maggiore visibilità e si ha l’opportunità di acquisire nuova clientela con conseguente aumento del volume di affari. Nell’area business è possibile fare la ricerca di cerchi e pneumatici per marca e modello auto, visualizzando le disponibilità effettive e ci sono molti strumenti utili, come ad esempio il database delle pressioni auto e misure omologate”.

E’ prevista anche una forma di collaborazione online per i gommisti che dispongono di un proprio sito internet? “Sì, il nostro programma di affiliazione prevede l’inserimento nel sito del gommista di un link che indirizza il cliente al negozio elettronico [cerchigomme.it](http://cerchigomme.it). Per ogni ordine effettuato da clienti provenienti dal sito del gommista, riconosciamo delle commissioni percentuali sul valore dell’ordine. La commissione viene calcolata sul valore del fatturato a lordo d’iva e al netto di contributi di spese di spedizione ed eventuali resi”.

Qual è il bilancio dei due anni di attività e la risposta del mercato business? “Il fatturato è in crescita di oltre il 50% e i gommisti, soprattutto le nuove generazioni, hanno capito che internet non è un ostacolo, ma un’opportunità per loro”.

Obiettivo 2011? “In termini di network sul territorio è realistico pensare che per la fine dell’anno i centri di montaggio convenzionati saranno almeno 1.500”.

Per ulteriori informazioni: [info@cerchigomme.it](mailto:info@cerchigomme.it)

© riproduzione riservata  
pubblicato il 4 / 05 / 2011