Le vendite online di pneumatici sono ormai una realtà consolidata anche nel nostro paese e diverse recenti statistiche parlano di un mercato che rappresenta il 9,5% del totale a livello europeo. Sempre più spesso i clienti si rivolgono ad un venditore online per acquistare le nuove gomme per la propria auto, visti i prezzi mediamente più bassi rispetto ai gommisti. Il successo del canale sta, inoltre, facendo aumentare il numero delle aziende che entrano in questo business, attirate anche dalle previsioni di crescita del mercato.
I gommisti, naturalmente, non vedono di buon occhio la crescita del segmento dell'online, che rischia di trasformarli in semplici manovali pronti a montare una gomma che arriva in officina portata dal cliente. Per evitare questo pericolo, sono state intraprese diverse strade: innanzitutto, c'è chi si rifiuta di montare i pneumatici comprati online. Poi c'è chi, al contrario, ha deciso di cercare di sfruttare questa nuova opportunità, puntando ad acquisire nuovi clienti a cui offrire prodotti e servizi diversi, come dimostra anche il trend che vede il gommista spostarsi verso la meccanica leggera. Infine, c'è anche chi, partner di montaggio da lungo tempo, si impegna ad instaurare una relazione di fiducia col cliente, con l'obiettivo di non far acquistare più le gomme online ma dal gommista stesso.
La domanda è, quindi, come vi comportate di fronte ad un cliente che arriva con dei pneumatici comprati online?

Per votare e commentare , ***basta cliccare qui***.

© riproduzione riservata
pubblicato il 1 / 10 / 2015