Dopo Germania, Austria e Francia, arriva anche in Italia la piattaforma B2B pneumatici100.it. Proprietaria del network di shop online di pneumatici, cerchi, accessori e pezzi di ricambio è la tedesca CaMoDo Automotive AG di Erfstadt, 30 km a sud ovest di Colonia, una società fondata nel 2002 con l'obiettivo di mettere in contatto grossisti e rivenditori specializzati. Il primo progetto è andato online in Germania (tyre100.de) e, visto il successo, è stato implementato anche per il mercato austriaco (tyre100.at) nel 2005. Il 1° gennaio 2011 è stata invece la volta del mercato francese, con pneus100.fr. "Anche in questi due mercati, il nostro approccio si è rivelato un successo, ricompensandoci con uno sviluppo superiore al trend di crescita medio", afferma Marco Todde, direttore commerciale per il mercato italiano".

"L'evoluzione ci ha dato ragione, sia dal punto di vista commerciale che strutturale. Oggi contiamo oltre 74.000 registrazioni in tutta l'Europa e un valore di merce costantemente disponibile per un 1 miliardo di euro. Solo nel 2015 le registrazioni di nuovi clienti sono state 3.272 - continua Todde - e ogni 2 minuti riceviamo dai distributori di pneumatici e dai grossisti un aggiornamento elettronico delle scorte nonché i prezzi d'acquisto. Queste informazioni vengono trattate immediatamente e di seguito messe a disposizione dei clienti registrati senza alcun aumento di prezzo. Questo ci permette di garantire la disponibilità immediata dei prodotti e prezzi costantemente aggiornati".

Da oggi è dunque attivo anche in Italia il portale pneumatici100.it, il cui servizio non prevede canoni mensili né per gli acquirenti né per i fornitori, che sono ormai più di 450.

I principali vantaggi per i gommisti sono la gratuità e l'assenza di vincoli, che si sommano a praticità e facilità d'uso, trasparenza dei prezzi, che sono all'ingrosso, e completezza della gamma.

I motivi invece che possono indurre i grossisti ad aderire al B2B sono la visibilità a livello nazionale ed europeo, l'acquisizione di nuovi clienti e l'incremento delle vendite, senza pagare canoni mensili, ma solo a vendita avvenuta.

© riproduzione riservata
pubblicato il 13 / 10 / 2015