

Il 3 e 4 dicembre, presso l'hotel Santa Tecla Palace di Acireale, in provincia di Catania, Olpneus ha organizzato il Primo Weekend Masterpro, a cui sono stati invitati gli affiliati che fanno parte del network e i rappresentanti delle maggiori case produttrici con cui l'azienda collabora.

Francesco Orlando, responsabile commerciale dell'azienda, ha affermato: "A quasi un anno dal lancio del progetto MasterPro, era il momento di incontrarsi per fare il punto della situazione e condividere insieme agli affiliati le iniziative, le campagne di sell-out/sell-in e ulteriori servizi per il nuovo anno. Hanno partecipato ben 250 clienti, provenienti da tutto il sud Italia, che hanno confermato che la scelta di creare questo network è stata davvero azzeccata. Naturalmente, l'attenzione si è focalizzata sul futuro, in particolare sul lancio del nuovo canale di vendita on-line B2C messo a disposizione ai facenti parte del network."

Alcuni mesi fa, inoltre, Olpneus ha acquistato il sito Gommasubito.it e dato il via alla sua trasformazione, che sarà ultimata entro il primo trimestre del nuovo anno. Dal 2017, infatti, il portale diventerà il sito ufficiale per le vendite online della rete MasterPro e con l'obiettivo di diventare uno strumento aggiuntivo a disposizione di tutti gli affiliati.



Francesco Orlando, responsabile commerciale di Olpneus

Grazie a questa nuova acquisizione Olpneus ha di fatto arricchito e migliorato ulteriormente il proprio programma di affiliazione per tutti gli aderenti al network, fornendo uno strumento che offrirà al rivenditore specialista la possibilità di diventare un importante player nel mondo della vendita on-line B2C.

Su Gommasubito.it l'utente finale, dopo aver scelto i pneumatici, dovrà inserire l'indirizzo di destinazione. Il sito selezionerà automaticamente i centri MasterPro più vicini nel raggio di 30 Km, all'indirizzo del cliente, che sarà obbligato così a sceglierne uno per completare l'acquisto. I pneumatici potranno essere solamente inviati a uno di questi centri, che potrà incassare in questo modo: il costo dei pneumatici e del servizio di montaggio, nonché il costo dei servizi extra che è in grado di fornire al cliente finale.

"In questo modo è l'affiliato che vende le gomme. È lui il principale attore della vendita e lui che guadagna. È una fondamentale differenza rispetto a molti altri siti B2C, che vogliono invece trasformare il gommista in un centro di montaggio. Con queste modalità, invece, il sito è una vetrina che genera vendite al gommista. Lo strumento è, naturalmente, gratuito: lo consideriamo un servizio, proprio come l'assicurazione sul pneumatico o il soccorso

stradale. I nostri affiliati hanno compreso sin da subito la validità del progetto ed il feedback ricevuto è stato ottimo.”

MasterPro si presenta dunque come un network innovativo che non offre soltanto il servizio della vendita on-line B2C ma questo è solo uno delle diverse opportunità che propone alla propria rete di affiliati.



© riproduzione riservata  
pubblicato il 22 / 12 / 2016

