

Consulenza, affidabilità e il rapporto umano battono il web per il 60% dei lettori che hanno risposto all'ultimo sondaggio di PneusNews.it. Se poi ci mettiamo anche i servizi aggiuntivi l'opinione dei gommisti è chiara: bisogna puntare su quello che alla rete manca e quindi non tanto sulle gomme e i marchi, quanto sulla capacità di presentarsi come dei professionisti capaci e cortesi.

Ci fa però giustamente notare un lettore, Antonio, che nelle risposte possibili non ne avevamo prevista una che ha un peso notevole, pari secondo lui ad almeno un quarto delle vendite: "la disponibilità immediata di prodotto e di installatore". Ed è sicuramente così, perché se uno ha fretta o non ha tempo e voglia di spendere delle ore online, senza la certezza di avere fatto la scelta giusta, rivolgersi al gommista è la soluzione a 360°.

Menzioniamo infine lo "sconto famiglia", la capacità cioè di attirare nel proprio punto vendita l'intero gruppo familiare, che per il 10% dei votanti è determinante, mentre marchi/prodotti in esclusiva (5%), custodia gomme (4%), campagne pubblicitarie (2%) e gadget (1%) sembrano avere meno appeal nei consumatori.

Guarda i risultati del sondaggio: [LINK](#)

© riproduzione riservata
pubblicato il 2 / 02 / 2017