In Europa sono diverse le aziende produttrici di pneumatici che vendono direttamente online al consumatore. Negli Stati Uniti, ormai, si contano quelle che non lo fanno. Il direttore e il responsabile vendite di SD International, Dan Wheeler e Bob Stewart, consapevoli di quanto le vendite online dirette abbiano fatto infuriare i gommisti, hanno la soluzione: collaborare con un distributore indipendente.

“Se un commerciante è infelice con alcuni dei suoi fornitori e vede nella vendita online diretta una mancanza di lealtà, se questo vi dà fastidio, se molti produttori stanno uscendo dalla terza fascia salendo verso il business OE, se tutto questo ha una ripercussione sul vostro portafoglio, allora dovremmo parlare. Riteniamo di offrire un prodotto di qualità ad un prezzo molto ragionevole - non è economico, ma ragionevole - qualcosa con cui il gommista può davvero fare un buon profitto. E la nostra preoccupazione è quella di cercare di creare un prodotto redditizio, non venduto ai grandi rivenditori o a quelli che lavorano su internet” ha affermato Bob Stewart.

“Noi costruiamo quello che vogliono i gommisti e i rivenditori, non cerchiamo di imporre loro quello che noi vogliamo” ha concluso Dan Wheeler.

© riproduzione riservata
pubblicato il 10 / 02 / 2017