

Pneumatici123.it, il negozio online per clienti commerciali di Delticom, consiglia ai rivenditori di pneumatici e alle officine di prepararsi per l'imminente cambio stagionale. “I rivenditori di pneumatici e le officine devono considerare le tendenze attuali del mercato e puntare intelligentemente a un rapido approvvigionamento”, consiglia Andreas Faulstich, responsabile B2B di Pneumatici123.it.

Faulstich sottolinea come soprattutto i pneumatici per SUV/fuoristrada stiano registrando una richiesta crescente. Ciò viene confermato dalle cifre attuali della JATO Dynamics che si occupa di osservare il mercato degli autoveicoli e afferma che in Europa la forte crescita del segmento SUV si mantiene costante. Nel 2016 il numero delle immatricolazioni di SUV è aumentato del 21,4 per cento, arrivando a 3,9 milioni di veicoli. Una macchina nuova su quattro che viene immatricolata in Europa è un SUV.

“L'assortimento di Pneumatici123.it offre ai rivenditori delle interessanti alternative per il gruppo target dei possessori di SUV attenti al prezzo che non vogliono scendere a compromessi per quanto riguarda la qualità e la sicurezza”, afferma Faulstich. “Per esempio in quanto partner premium di Viking offriamo degli attraenti prezzi d'acquisto per l'assortimento di questo brand per SUV. Ciò consente ai clienti commerciali di ottenere dei margini interessanti.” Su Pneumatici123.it sono disponibili i pneumatici Viking City Tech II SUV di diverse dimensioni per modelli compatti o medi, mentre per i grandi SUV sono disponibili i pneumatici XL ProTech HP.

Inoltre anche nel 2017 la vasta gamma di servizi e di prodotti offerti continuerà ad acquisire importanza per i rivenditori di pneumatici e per le officine. “Desideriamo supportare i nostri clienti commerciali con il nostro approccio collaborativo e con i nostri servizi B2B, in modo che possano sfruttare al massimo tutte le opportunità”, dichiara Faulstich. “Nonostante la migliore preparazione, la flessibilità continua a essere fondamentale per poter soddisfare in modo semplice e veloce tutte le esigenze. “Rendiamo i nostri clienti commerciali in grado di fare tutto ciò grazie al nostro vasto assortimento, ai brevi tempi di consegna e alle diverse modalità di pagamento. Altri servizi come la piattaforma di intermediazione online per lo stoccaggio delle ruote Deltipartners.com consentono di ampliare la propria attività con nuove offerte di servizi, in modo da poter rivolgersi facilmente a nuovi gruppi di clienti”, spiega Faulstich. “Grazie al concetto di partner di montaggio di Pneumatici123.it anche il settore del commercio offline trae vantaggio dall'aumento delle vendite online nei negozi dei clienti finali di Delticom come Gommadiretto.it.”

© riproduzione riservata
pubblicato il 8 / 03 / 2017