

“Il mercato dei pneumatici italiano avrebbe bisogno di trovare un nuovo equilibrio commerciale, servono maggiore chiarezza e un riassetto fra tutti gli operatori”. Questo è l’auspicio di Alfio Pappalardo, responsabile commerciale di Palmeri Pneumatici, nel valutare l’andamento del mercato e le recenti strategie di prezzo annunciate delle Case: dai prezzi consigliati di Michelin al riposizionamento dei listini da parte degli altri produttori. “È vero che il problema è il mercato parallelo, che muove volumi non indifferenti con le conseguenze speculative e spesso anche illegittime, tuttavia oggi in Italia regna una grande confusione sui prezzi, che disorienta e scoraggia gli operatori e anche l’utente finale”.

Lo spunto per questa riflessione nasce dalla novità lanciata quest’anno in Italia da Michelin, che nel proprio sito dedicato ai consumatori ha aggiunto il ‘prezzo consigliato’, un’iniziativa che consente al mercato di avere un orientamento preciso sul prezzo di ciascun prodotto.

“Il fatto che Michelin abbia dichiarato il prezzo al consumatore e quindi di fatto reso pubblico un prezzo ufficiale per il cliente finale determinerà maggior chiarezza a tutti i livelli, lasciando una buona dose di responsabilità all’imprenditore partner della Casa francese nel calcolare una giusta proporzione dei ricarichi e nel delineare finalmente un rapporto commerciale chiaro con il consumatore, che oggi è invece molto disorientato, vuoi per il fatto di poter trovare informazioni e prezzi online, vuoi per la continua rincorsa dei rivenditori gommisti con condizioni e sconti spesso fumosi e incomprensibili”, continua Pappalardo. “È una grossa novità. Adesso bisogna vedere come il mercato e il cliente, che è il decisore finale, la accoglieranno”.

### **Palmeri Pneumatici, una realtà in crescita**

✘ Il 2016 per Palmeri Pneumatici, che ha sede a Misterbianco (CT) e opera in Sicilia, Calabria e Basilicata, è stato un anno di crescita, con un aumento dei volumi per tutte le famiglie di prodotto. “Del resto, l’azienda negli ultimi 5 anni è cresciuta del 25% e anche il 2016 ha confermato il trend con un incremento attorno al 10%”, conferma Pappalardo. “Siamo veramente contenti e contiamo di crescere ancora, grazie anche agli investimenti sull’organizzazione e all’ottima collaborazione con i nostri fornitori”.

Anche la stagione invernale, aiutata dalle condizioni meteo eccezionali per il sud Italia, ha portato ottimi risultati a Palmeri, che aveva delle buone scorte ed è quindi riuscita a fare dei numeri significativi, pur essendo il winter un segmento che non pesa moltissimo sul totale dei volumi. Bene ha performato anche l’all season, che in qualche modo sta trainando il mercato e che il direttore vendite di Palmeri è convinto continuerà ad avere successo anche nel 2017.

La chiusura dell'anno 2016 è culminata con la riunione con la forza vendita, che si è svolta il 30 dicembre e che ha visto coinvolta tutta l'azienda, che conta, fra diretti e indiretti, una struttura di 72 persone.

Palmeri Pneumatici è cresciuta negli anni, sviluppando sia la struttura, che consiste oggi in 3 depositi fra Sicilia e Calabria, per un totale di oltre 16.000 mq coperti, sia l'offerta, che include una serie di marchi in esclusiva per i territori di competenza, tra cui Uniroyal, Triangle, Kenda, Continental moto, Mitas moto, Event e Infinity.

### **Progetti e obiettivi 2017**

Quest'anno Palmeri Pneumatici continuerà a potenziare la **rete di affiliazione "Gommista di fiducia"** che ha lanciato sei anni fa. "Il progetto sta crescendo e oggi, tra Palmeri Pneumatici e DPM di Domenico Mercurio, abbiamo circa 260 affiliati in tutta l'area di nostra competenza, da Roma in giù, con un consenso sempre più forte", dice Pappalardo.

I clienti che aderiscono al portale Gommista di Fiducia hanno una corsia preferenziale nella vendita dei prodotti a **marchio Infinity** di Al Dobowi, nel senso che hanno accesso ad un margine diverso rispetto ai colleghi che non sono in rete.

"Da quest'anno - aggiunge Pappalardo - abbiamo anche aggiunto a questo progetto un'iniziativa molto vantaggiosa: **l'assicurazione sui pneumatici Infinity**, che di fatto è il prodotto ufficiale della rete Gommista di Fiducia".

"Siamo veramente contenti sia dei risultati che dei progetti in corso", conclude Pappalardo. "Contiamo di crescere ancora, investendo sull'organizzazione e con l'obiettivo di migliorare ulteriormente i servizi, soprattutto in termini di disponibilità, consegna e programmi di fidelizzazione".



© riproduzione riservata  
pubblicato il 28 / 03 / 2017