

L'ultimo sondaggio di PneusNews ha chiesto ai lettori se e quanto fanno pagare il deposito stagionale dei pneumatici. Spesso si pensa che si tratti di un'attività a costo zero e che "assicuri" il successivo cambio gomme, fidelizzando il cliente. Il problema è che oggi un deposito costa ed è soggetto a costi e rischi: furti, incendi, errori umani, sistemi informatici, formazione del personale, eventuale rischio di scambio di pneumatici, aggiornamento del magazzino, locazione degli spazi e via dicendo. Tutte voci che, alla fine dell'anno, si fanno sentire.

Nonostante questo, su 426 voti, il 20% dei gommisti sceglie in ogni caso di regalare questo servizio. Si tratta di 83 gommisti che, consapevoli o no, vanno incontro a dei costi e a dei rischi considerevoli, pur di avere la garanzia di non perdere il cliente.

Poi c'è chi sceglie la strada della moderazione: 10 euro a stagione. Si tratta del 18% del totale, ovvero 77 votanti, mentre la risposta che va per la maggiore è "fino a 20 euro a stagione": 163 gommisti, il 38% del totale.

Diversi professionisti, però, si fanno pagare ancora di più: chi ha scelto "fino a 30 euro a stagione" è il 13% del totale, mentre chi chiede ancora di più è l'11%. Sicuramente percentuali importanti, che fanno riflettere: un quinto dei gommisti regala questo servizio, mentre un altro quinto si fa pagare una cifra considerevole!

Tra i commenti, tutti si trovano d'accordo: il deposito è un servizio e si paga. Giampiero afferma che lui chiede 5 euro a pneumatico, ricordando che "un'altra considerazione importante è che per il deposito sono necessari grandi spazi per conservare le gomme dei clienti, ma gli spazi costano e molto, se si è in città, pertanto è necessario farsi pagare il deposito."

Dello stesso avviso Massimo: "Certo che è un servizio che va pagato! A Roma gli spazi costano moltissimo e mi dispiace per quei colleghi che fanno del "tutto compreso" la politica dei loro punti vendita. Estremizzando, regaliamo i pneumatici ma facciamoci ben pagare i servizi, compreso lo stoccaggio."

Anche Bruno è d'accordo: "Il servizio di stoccaggio, come tutti i servizi del resto, va remunerato, sempre. Assicurazioni, sistemi antincendio, allarmi, spazi, gestione informatica, documentazione, etichettatura, tutto deve essere coperto e dare profitto".

Antonio, però, vuole avvisare a non eccedere: "Attenzione ad abusare di quest'arma! Come nel precedente sondaggio avevo affermato che, oltre un quarto delle vendite era dovuto alla disponibilità immediata di prodotto e di installazione, nella vendita del pneumatico invernale

questo fattore gioca un ruolo ancora più determinante. Esempio lampante: le società di leasing acquistano solo da chi può fare lo stoccaggio dei pneumatici dei loro clienti e pagano massimo € 18,00 a stagione. Ricordatevi che quest'arma è come lo "specchietto per le allodole". Il cliente che vi lascia le gomme in deposito è quello che sicuramente tornerà e transitando obbligatoriamente due volte l'anno vi fornirà molteplici opportunità di guadagno. Questo è e rimane un vostro cliente, non di internet!"

**[E' online il nuovo sondaggio: non dimenticarti di votare! La trovi a questo link!](#)**

© riproduzione riservata  
pubblicato il 4 / 05 / 2017