Il concetto è molto chiaro per Felix Sportelli, socio fondatore di iZaLink, l'azienda francese che in collaborazione con Fintyre ha lanciato in Italia il portale CarWebStore: trovare una soluzione al vero problema del settore pneumatici oggi, le vendite online.

"I siti web stanno creando molta confusione con i prezzi e non solo", dice **Sportelli**. *"È un problema enorme, non tanto per i produttori o i distributori, quanto per i gommisti, che si vedono abbattere completamente il loro margine. Per questo abbiamo pensato a una soluzione, che è in grado di rimettere – come diciamo noi in Francia – la chiesa al centro del villaggio".*

Insomma, con la nuova piattaforma che iZaLink ha lanciato insieme a Fintyre, il gommista ritorna protagonista non solo del proprio mestiere, ma anche della vendita, che oggi sempre di più gli viene sottratta dai siti di e-commerce.

"Si possono anche comprare le gomme su Amazon o su eBay, ma alla fine è sempre necessario trovare qualcuno che le monti. È necessario però che il gommista possa tornare ad avere il suo margine per poter rimanere sul mercato, altrimenti è destinato a chiudere", continua Sportelli.

Quando iZaLink, che ha già una piattaforma con 300 gommisti in Francia, si è affacciata sul mercato italiano ha trovato in Fintyre il suo partner ideale e l'intesa è stata immediata, perché il concetto di iZaLink non è di vendere gomme in prima persona, ma di consentire al distributore, che ha in mano il 25% del mercato italiano, di vendere più gomme, mettendosi realmente in competizione con le principali piattaforme di e-commerce. *"Non ci mettiamo in competizione sul prezzo, cosa che possono fare tutti, ma offrendo un servizio supplementare, che dà al gommista la reale possibilità di essere online e di vendere online"*, spiega **Laura Fiaschi, digital marketing specialist di Fintyre** e 'volto' italiano di CarWebStore.

Con la piattaforma digitale CarWebStore, di fatto, ogni gommista ha il proprio sito di vendita online, dove propone ai clienti finali le sue gomme e i suoi servizi, con prezzi, tempi, forme di pagamento e possibilità di fissare l'appuntamento. Il tutto ad un prezzo pensato per i gommisti: meno di 20 euro al mese (in Francia è il doppio!).

"Ormai da diverso tempo, Fintyre monitora il settore delle vendite online di pneumatici, come si sta evolvendo e quali sono le dinamiche che lo animano", aggiunge Fiaschi. *"Non possiamo negare che c'è una crescita esponenziale e che sempre più gomme vengono vendute attraverso i canali B2C. E' vero che poi comunque il cliente deve rientrare nel negozio del gommista per montarle, ma di fatto la vendita la fa il sito".*

"Ci siamo trovati – continua la responsabile di Fintyre – *tra due fuochi: da una parte il mercato, che sempre di più sceglie il canale internet non solo per cercare le informazioni, ma anche per fare acquisti; dall'altra l'esigenza dei nostri clienti di avere un supporto per entrare in questo mondo, senza però dover pagare la barriera d'ingresso, che per l'e-commerce ha costi elevatissimi. La soluzione è CarWebStore, che consente ai nostri clienti, che desiderano entrare in questo mondo, sia di avere un carrello elettronico e fare una vera e propria vendita, sia di avere una visibilità che oggi per un punto vendita da solo è impossibile".*

Lo scopo di Fintyre era rispondere alle richieste dei gommisti, facendoli entrare in un canale che per loro non era convenzionale. Con il nuovo strumento, infatti, il gommista può avere la visibilità che un sito individuale o una pagina Facebook non gli consentono, può essere facilmente rintracciato, grazie ad un efficiente sistema di geolocalizzazione, e può offrire al mercato una gamma enorme di prodotti, pari al magazzino di Fintyre.

"Hanno già aderito alla proposta più di 100 gommisti e per la fine dell'anno corremmo arrivare a 1.000", conclude Laura Fiaschi. *"È un obiettivo ambizioso, ma abbiamo avuto subito un ottimo riscontro, perché CarWebStore rappresenta peri gommisti l'unica strada per riappropriarsi del margine e riportare la vendita online nel proprio negozio. Noi, Fintyre e iZaLink, siamo solo dei partner che fanno da tramite, Fintyre con i dati del magazzino e iZaLink con il software, ma alla fine chi fa la vendita è il gommista, che può finalmente avere un suo negozio online aperto 24 ore su 24".*

Il progetto CarWebStore ha però un più ampio respiro, perché, sottolinea **Sportelli**: *Oltre alla partnership con Fintyre, abbiamo già siglato accordi di collaborazione anche con qualche altra catena al dettaglio e il nostro obiettivo e di arrivare ad ospitare nella piattaforma tutte le reti attive in Italia".*

© riproduzione riservata
pubblicato il 5 / 07 / 2017