

Agenti che arrivano tutti i giorni in officina, distributori che chiamano e inviano mail, siti di vendita online, siti di comparazione prezzi, siti che vogliono ottenere una convenzione, eccetera eccetera eccetera. Oggi i gommisti sono letteralmente bombardati dall'offerta di pneumatici e quindi può accadere di fare confusione tra le aziende. La cosa più ironica è che vittime di questa confusione sono anche quelle aziende che sono nate nel mondo online con l'obiettivo dichiarato di dissiparla.

Una di queste è PrimaGomma, portale di proprietà di Street Innovation Business ltd che, tramite Andrea Scaliati, ha parlato di cosa può offrire al gommista.

“Siamo un'azienda che realizza software, non vendiamo pneumatici e non abbiamo nessuna intenzione di iniziare a venderli. PrimaGomma è al servizio del gommista: studiando le sue abitudini ci siamo accorti che necessitava di un software per gestire il proprio magazzino virtuale di pneumatici, per semplificare e migliorare il lavoro di tutti i giorni. Come? È semplice: si tratta di un software su piattaforma Web dedicata, dove con un'unica ricerca il gommista può conoscere in tempo reale dove trovare i pneumatici in base al tipo di prodotto, consegna, disponibilità e prezzo, insomma gestire correttamente i propri fornitori personali.”

Come è nata l'idea di offrire un servizio di questo tipo?



Andrea Scaliati

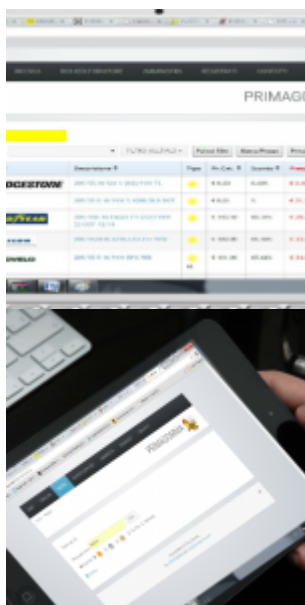
Oggi le aziende devono affrontare i tanti cambiamenti imposti dal mercato. Innanzitutto, è necessario conoscere i propri costi, prima ancora di decidere cosa offrire ai clienti. Un'azienda artigianale spesso non parte da questo presupposto, avendo poi difficoltà. Nello specifico caso dei gommisti, ci sono anche altre difficoltà: la prima è la gestione dell'enorme offerta di pneumatici. Ci sono centinaia di brand, molte tipologie diverse e si impone la necessità, quindi, di controllare sui siti dei propri fornitori la disponibilità di tutti i prodotti, perché oggi il magazzino non si fa più. I prodotti sono talmente tanti che spesso non si sa neanche cosa si può vendere al cliente. Questa sovrabbondanza rende fondamentale il ruolo consulenziale del gommista. Tutti sanno montare un pneumatico, ma non tutti sanno consigliare il cliente, offrendo una consulenza su misura delle specifiche esigenze del cliente. Oggi, insomma, è fondamentale saper vendere la propria professionalità, ma spesso il poco tempo che si passa con il cliente viene utilizzato per cercare le gomme da offrire al cliente, distogliendo l'attenzione dai veri valori professionali che, invece, grazie a PrimaGomma tornano al centro dell'attenzione.

Come funziona PrimaGomma?

PrimaGomma è un servizio molto semplice: viste le difficoltà sopra elencate, il portale si occupa di gestire il magazzino virtuale del gommista per lui. Oggi un gommista ha una media di 10/15 siti da cui compra pneumatici e quindi risulta molto difficile tenere tutto sotto controllo. PrimaGomma fa esattamente questo: è una maschera di ricerca grazie alla quale si riesce a gestire il magazzino virtuale al meglio, da un'unica pagina. In sostanza, PrimaGomma semplifica la vita al gommista, permettendogli di concentrarsi maggiormente sul suo mercato e la vendita.

Nel mercato però si è creato un equivoco, giusto?

Purtroppo sì perché gli operatori, sia gommisti che distributori, considerano PrimaGomma un sito di vendita di pneumatici. Ma noi non vendiamo gomme e non dobbiamo essere confusi con i siti di vendita. Su PrimaGomma non si compra nulla. Noi partiamo dalle necessità del gommista, risolvendogli un problema. Inoltre, non siamo noi a scegliere quali sono i grossisti presenti dentro il gestionale del gommista, perché sono quelli che il gommista ci indica. Il nostro approccio è molto diverso da un e-commerce: non vendiamo pneumatici, ma risolviamo i problemi dei gommisti e per dimostrarlo, basta provare: i primi 30 giorni di utilizzo del software sono gratuiti.



pubblicato il 10 / 08 / 2017