

Picone Pneumatici porta anche il gommista online. Bilanci e progetti dopo 5 anni di web

Date : 10 ottobre 2018



Sono già trascorsi 5 anni da quella che potremmo definire la svolta web di Picone Pneumatici, il distributore di Salerno che ha deciso di vedere nel web un'opportunità anziché un competitor. La responsabile marketing **Vincenza Del Verme**, ha fatto un bilancio di questa strategia e ci ha raccontato gli ultimi successi e progetti.

Come è cambiata l'azienda da quando ha deciso di investire sul canale internet?

Ormai sono 5 anni che percorriamo la strada dell'online e oggi, nel 2018, abbiamo più che mai concretizzato il fatto di essere diventati dei veri player nella distribuzione online.

Se 5 anni fa tutto il nostro fatturato veniva realizzato esclusivamente con il B2B e gli ordini registrati tramite il call center, con un'esposizione di fido davvero esagerata, dove si finiva per essere la banca dell'operatore e non il suo fornitore, **oggi il 75% degli ordini arriva dal sito internet piconepneumatici.com**, con pagamento con carta di credito, paypal o bonifico bancario.

In cosa consiste il progetto Piweb-Gommista online?

Proprio alla luce dei risultati di questi cinque anni e perché siamo fieri e convinti del lavoro che ha realizzato il nostro team, abbiamo deciso di portare anche il gommista online. Con questo obiettivo è stata costituita Piweb, un'azienda di cui la stessa Picone Pneumatici è socia e che ha il compito di realizzare i siti di vendita online per i gommisti.

Quindi Picone Pneumatici affianca il gommista nella realizzazione del suo sito di e-commerce?

Il gommista da solo fa fatica ad affrontare la rete e la vendita online, perchè è una strada difficile da percorrere e piena di ostacoli. Noi, tramite Piweb, gli offriamo assistenza e manutenzione; in pratica realizziamo il sito chiavi in mano e lo gestiamo, per suo conto, in autonomia e con continuità. Il gommista non ha quindi alcun pensiero, se non quello di essere bonificato da Picone del venduto.

Avete già avuto delle adesioni?

Il progetto è eccellente e ha avuto già molte adesioni, tanto che Piweb è già satura di lavoro. Davvero in tanti hanno creduto in noi, forse anche perché noi siamo convinti del successo di ogni nostro progetto e lavoriamo sempre con impegno per soddisfare i nostri partner. E questo è stato chiaro a tutti i clienti che hanno partecipato alla riunione di domenica 23 settembre e che, con convinzione, hanno aderito al progetto.

Oggi contiamo già 30 siti online.



Quali sono le prossime novità?

Una grande soddisfazione è stata l'**intervista per la rivista Platinum del Sole 24 Ore**, che sarà in edicola nel mese di novembre. Il loro interesse nei confronti di Picone nasce dal successo che abbiamo ottenuto per diventare l'azienda di riferimento che siamo oggi. Nell'intervista raccontiamo infatti quali sono stati i sacrifici per raggiungere il successo e quali sono le strategie che abbiamo per il futuro.

Inoltre siamo stati scelti da **Confindustria Salerno per illustrare alle scuole superiori il nostro progetto** e il nostro modo di lavorare. Anche questo è per noi grande motivo di orgoglio. Gli studenti saranno ospiti in azienda e il primo open day è previsto per il prossimo 16 novembre.

Inoltre, a metà ottobre saremo nelle scuole della provincia di Salerno, insieme a Croce Rossa e Polizia Stradale, per il progetto "**io non bevo la vita**", un'interessante iniziativa che consente, tramite degli occhiali 3D, di vedere la simulazione di un incidente. Il nostro ruolo sarà spiegare quali sono le possibili cause di un incidente, sottolineando che spesso potrebbe essere evitato montando un pneumatico giusto.

Chi è Picone Pneumatici oggi?

Credo che oggi di distributori e grossisti ce ne siano davvero tanti, ma non credo esista un vero competitor di Picone Pneumatici. Di questo sono certa e anche molto fiera.