

Mike Welch, fondatore di Blackcircles.com, ha creato Tirescanner.com, un nuovo portale online progettato per i rivenditori di pneumatici nordamericani. Con un investimento iniziale di più di 1 milione di dollari, Welch afferma che sarà il "primo portale online del Nord America per i rivenditori di pneumatici brick and mortar", ovvero le aziende reali. Welch ha venduto il rivenditore di pneumatici "click and fit" Blackcircles alla Michelin 3 anni fa e porterà la sua esperienza online nel più grande mercato al dettaglio di pneumatici, dove le vendite di pneumatici di ricambio hanno raggiunto i 39,6 miliardi di dollari nel 2017. In precedenza, nel 2018, Welch è diventato consulente strategico e azionista della società di e-commerce indiano Tyremarket.com, mentre è entrato nel consiglio di amministrazione del player statunitense Simpletire.com nel 2017, prima del distributore americano Dealer Tyres, attualmente in fase di acquisizione da parte di Bain Capital.

Welch ha dichiarato: *"Abbiamo un obiettivo molto semplice: fornire agli automobilisti la scelta definitiva di pneumatici, la disponibilità, il prezzo e le opzioni di prenotazione presso i migliori punti vendita di tutto il paese."* Prevede di lanciare Tirescanner con oltre 60.000 dimensioni di pneumatici, 3 milioni di prezzi, 60 rivenditori e una manciata di partner produttori chiave. Il nuovo portale web arriva quando i grandi rivenditori statunitensi stanno investendo strategicamente per creare un'impronta geografica più ampia.

"Quando ho avviato Blackcircles nel Regno Unito nei primi mesi del 2000, il mio obiettivo era quello di creare un business puramente online, in grado di competere con i grandi nomi della distribuzione. Quello che sto portando in Tirescanner è quello che ho imparato sull'acquisizione di un cliente, sulla sua fidelizzazione e sul migliorare la sua esperienza di acquisto. Si potrebbe dire che da cacciatore sono diventato guardiacaccia", ha aggiunto Welch.

Blackcircles ha registrato una conversione online dell'8% al picco momento, un net promoter score di oltre 90 e una crescita anno su anno superiore al 50% negli anni precedenti alla vendita dell'azienda a Michelin (2015).

Welch ha dichiarato: *"Tirescanner è una piattaforma che celebra e mette in mostra il meglio dei negozi al dettaglio che gli Stati Uniti hanno da offrire. Abbiamo molte migliaia di punti vendita di pneumatici negli Stati Uniti e, diversamente da quanto avviene in Europa, è impossibile per i clienti controllare tutto ciò che è a loro disposizione. Tirescanner affronta questo problema. Il nostro obiettivo è offrire un'intera piattaforma di mercato facile da usare per i clienti e una soluzione a basso costo e alte prestazioni per i rivenditori, al fine di garantire la protezione e la crescita della loro quota di mercato di fronte alla crescente concorrenza online."*

Il business dei pneumatici online USA cresce rapidamente

Le statistiche del settore mostrano che le vendite online stanno crescendo rapidamente anno dopo anno. Nel 2018, la continua espansione di Amazon nel mercato e l'acquisto da parte di Dealer Tyres di Simpletire.com mostrano che l'importanza del canale online per i pneumatici continua ad aumentare.

"Negli ultimi 20 anni ho imparato che non è solo il prezzo a rendere vincente la proposta online di pneumatici, ma la combinazione di scelta, prezzo e servizio", ha continuato Welch. "Tirescanner è qui per preservare il valore del rivenditore e offrire valore ai clienti. Abbiamo creato un vero punto di forza in termini di opportunità per i rivenditori tradizionali."

Welch prevede di lanciare il sito completo all'inizio del prossimo anno e afferma di avere già impegni con un numero crescente di rivenditori e di contatti con i produttori, su cui si concentrerà nel 2019. Tirescanner.com ha il suo quartier generale in Florida.

© riproduzione riservata
pubblicato il 3 / 01 / 2019