

Cartyzen, il servizio di abbonamento ai pneumatici offerto da Zenises, sta per arrivare in Italia. Quest'anno, infatti, vedrà il debutto di questo innovativo sistema di vendita anche nel nostro paese, dopo essere sbarcato, con successo, in Spagna e Portogallo.

Fabio Spina, responsabile per il mercato italiano e dell'est Europa di Zenises, ha affermato: *“Siamo finalmente pronti anche per il nostro mercato. Collaboreremo, come sempre, con i nostri partner distributori, con cui abbiamo già parlato e preso accordi. Si tratta di un'idea completamente nuova, che va al di là della semplice vendita, ma non la esclude. È un moderno e innovativo sistema di approccio al mercato.”*

Questo nuovo format che proponete, sarà quindi un servizio che permetterà a Zenises di arrivare direttamente al cliente finale?

Assolutamente no. Questo servizio è incentrato sul distributore e il gommista, che forniscono gomme e servizio. Non vogliamo saltare dei passaggi: abbiamo stretto un accordo con una società internazionale che si occuperà del metodo di pagamento, ma ci appoggeremo ai nostri partner per tutto il resto.

Si tratta di un sistema di vendita veramente innovativo?

Si, perché il cliente finale non compra le gomme né le paga a rate, ma compra un servizio, come succede per lo smartphone con le reti telefoniche. Possiamo dire con orgoglio di essere stati i primi a proporre un sistema di abbonamento al pneumatico di questo tipo e, dopo di noi, è arrivato uno dei più grandi produttori internazionali con un progetto parallelo, il che ci rende ancora più onorati.

Qual è stata la reazione da parte di gommisti e distributori?

Al retail non ci siamo ancora affacciati, mentre ai distributori si e, a conti fatti, sono tutti molto soddisfatti. Posso affermare che sia il gommista che il distributore non perderanno assolutamente la loro redditività. Inoltre, per l'Italia faremo una promozione “combo”, che offrirà il cambio stagionale, ovvero 8 pneumatici. Ed infine, per vincere le resistenze del consumatore probabilmente estenderemo anche a Cartyzen la nostra offerta “soddisfatti o rimborsati”, considerando anche il fatto che questa promo è attiva da 4 anni e la percentuale di pneumatici restituiti è pressochè zero.”

Quali sono i prossimi passi?

Completare la messa online del sito www.cartyzen.it, che fornisce tutte le informazioni necessarie al cliente finale, e definire gli ultimi accordi con i distributori. L'ultimo, siglato

con uno dei più importanti gruppi del centro- nord, è appena stato firmato.

© riproduzione riservata
pubblicato il 26 / 02 / 2019