

Forfleet è il nuovissimo sito di e-commerce interamente dedicato al settore dei pneumatici per autocarro e veicoli da trasporto leggero e, come il nome stesso suggerisce, si rivolge a un target molto mirato: le flotte di veicoli per autotrasporto.

Forfleet significa letteralmente “per la flotta” e sintetizza la vocazione dell’azienda a fornire un servizio di valore proprio per questa categoria di professionisti del trasporto su strada. Al contempo mette a disposizione dei rivenditori di pneumatici per veicoli commerciali (leggeri e pesanti) una piattaforma alternativa, offrendo loro l’opportunità di estendere il proprio bacino di utenza in maniera efficace ed efficiente. Il respiro del progetto è ampio e prevede l’inserimento progressivo di ulteriori categorie merceologiche per offrire ricambi e altri prodotti e servizi dedicati al mondo delle flotte.

La piattaforma offre quindi la possibilità di far incontrare rivenditori e acquirenti, in un unico luogo virtuale, attraverso un e-commerce moderno concepito con il modello tipico del *marketplace*; al suo interno si trova un’offerta multi-marca, a tendere differenziata per diverse categorie, ottenuta anche grazie alla presenza di fornitori partner diversificati che hanno da subito creduto nel progetto e deciso di aprirsi a questo canale meno tradizionale, soprattutto per pneumatici TBR, ma dal grande potenziale.

Forfleet nasce dall’idea imprenditoriale di **Enzo Bianchin**, professionista che vanta una lunga esperienza maturata nel settore dei pneumatici per autocarri e autobus. Dopo aver ricoperto svariati ruoli commerciali all’interno di case produttrici, nel 2019 ha dato vita a questo progetto che è il frutto di un’intuizione, alimentata dalla trentennale vicinanza al mondo dei veicoli da trasporto pesante. Proprio il lavoro svolto sul campo e a stretto contatto con l’intera filiera gli ha, infatti, permesso di comprendere e di interpretare le esigenze dei vari attori coinvolti nella rivendita e nell’utilizzo dei pneumatici per autocarro, portandolo a ideare una soluzione di business che favorisse l’incontro tra domanda e offerta.

La piattaforma è stata lanciata ufficialmente nella seconda metà di settembre di quest’anno. Anche se ad oggi si concentra sull’offerta di pneumatici (TBR e LT), per Enzo Bianchin – fondatore di Forfleet – questo è solo l’inizio.

“Sono convinto che questa realtà di nicchia possa rappresentare un’importante opportunità per il settore, favorendo un modello distributivo in grado di rispondere alle esigenze dei diversi soggetti interessati. Se da un lato gli autotrasportatori possono avere accesso ad un acquisto diretto on-demand, in un unico ambiente virtuale, scegliendo i prodotti e il fornitore degli stessi, dall’altro lato i rivenditori possono accedere a un’utenza altrimenti difficile da raggiungere attraverso i canali tradizionali di vendita.”

La possibilità di fornire un luogo di scambio virtuale di pneumatici per il trasporto pesante è all'origine del modello di business, ma non ne rappresenta l'unicità. Prosegue infatti Bianchin: *"L'incontro delle due diverse esigenze di acquirente e rivenditore è alla base dell'ideazione di questo progetto ma il mio scopo ultimo è quello di trovare sempre nuove soluzioni per gli operatori del settore: soluzioni mirate per tutte le flotte, anche e soprattutto per quelle medio-piccole che non possono avvalersi di strutture dedicate per gli approvvigionamenti. Questa centralità delle flotte e dei loro bisogni è parte integrante della mission dell'azienda ed è impressa a chiare lettere nel nome stesso: Forfleet."*

La multicanalità è già realtà in quasi tutti i settori e oggi si avvicina ancor di più al mondo degli pneumatici per autocarri. Forfleet mette a disposizione degli operatori tradizionali il canale online per offrire loro nuove opportunità di business. Con l'occhio rivolto al futuro e la capacità di creare sinergie tra i metodi tradizionali e le nuove tecnologie, la neonata piattaforma incarna la visione del suo fondatore. Forfleet oggi è una realtà ed è pronta ad affrontare le nuove sfide del mercato insieme ai fornitori partner e agli utenti.

E' in corso un **tour di presentazione del progetto** che tocca le principali regioni italiane: dal 28 ottobre scorso al 31 Bianchin sarà in Toscana ed Emilia, la prossima settimana, dal 5 all'8 di novembre, Bianchin si sposterà tra Lombardia, Piemonte e Liguria, proseguendo poi tutte le settimane regione per regione.

© riproduzione riservata pubblicato il 30 / 10 / 2019