

L'acquisto e la vendita aftermarket dei pneumatici agricoli hanno subito delle evoluzioni nel corso del tempo e oggi sono disponibili diverse opzioni.

La **Casa costruttrice dei pneumatici**, che vende a distributori e gommisti, sta iniziando un approccio alla vendita direttamente alle **Case costruttrici di trattori tramite i loro concessionari**. Allo stesso tempo, anche il distributore, sia generico sia agro, diversifica la propria attività, approcciando anche i concessionari di trattori.

Un'altra soluzione per la vendita è attraverso il **gommista**, attore principale nella vendita diretta dei pneumatici ad aziende agricole e conto terzi. In questo caso, si distingue il gommista di fiducia e lo specialista. Il gommista di fiducia si trova vicino all'attività del cliente ed è specializzato prevalentemente in prodotti per autovettura e autocarro mentre lo specialista vero e proprio è un rivenditore focalizzato quasi esclusivamente sui pneumatici e sulle ruote agricole. Lo specialista è un operatore presente meno capillarmente sul territorio, ma in grado di consigliare soluzioni specifiche alle attività agricole, ad esempio in merito alle trasformazioni. Il rivenditore specializzato diventa quindi un consulente esperto. In generale il gommista dovrà diventare uno specialista per offrire un servizio diverso da quello di oggi, non solo un servizio h24 ma una vera e propria consulenza.

C'è poi anche la **vendita online**: su internet è oggi possibile acquistare pneumatici, cerchi e ruote agricole, attraverso diverse piattaforme. Nell'automotive si è arrivati alla vendita diretta delle autovetture ed è possibile acquistare facilmente i prodotti e i servizi su vari siti internet. In futuro, si potranno sicuramente comprare online anche i servizi per le macchine e i pneumatici per l'agricoltura. Nella vendita evolve infatti anche anche **il ruolo del concessionario**, che è sempre più focalizzato sui servizi e che offre, come già succede oggi nell'automotive, i pneumatici direttamente al cliente in abbinamento al mezzo agricolo.

In ogni caso, qualsiasi sia la soluzione di acquisto e di vendita, nel settore agricoltura **la figura del consulente è fondamentale**. Rappresenta infatti un ruolo chiave, data la vasta gamma di pneumatici e di marchi esistente, e permette di offrire al cliente, che sia un'azienda agricola, un terzista o un concessionario, la giusta soluzione, anche valutando parametri importanti, dal punto di vista economico, come il costo di esercizio e il costo orario dei pneumatici.

Un altro elemento critico da considerare è che, mentre all'estero spesso la vendita aftermarket è affidata a importanti distributori con diversi negozi, in Italia ci sono prevalentemente tanti rivenditori indipendenti, con una mancanza di sinergia tra le varie attività e la **difficoltà a gestire uno stock di magazzino** per avere una soluzione per tutti i prodotti.

Una soluzione per essere competitivi e contrastare opzioni come la vendita online o altre alternative, basate principalmente sul fattore prezzo, la offre Provana Group, un'azienda che fornisce consulenza e formazione per diventare specialisti e un supporto tecnico su pneumatici, cerchi e ruote premium.

La proposta formativa di Provana Group si rivolge infatti a distributori, gommisti e concessionari di trattori, a cui offre le competenze e gli strumenti per valutare il pneumatico, in termini di aderenza all'evoluzione tecnologica delle macchine agricole e coerenza con le esigenze di riduzione del costo di esercizio da parte delle aziende agricole.

Per maggiori informazioni: www.provanagroup.com



© riproduzione riservata pubblicato il 7 / 07 / 2022