Con Eicma 2017 si è chiuso il secondo anno di presenza in Italia di Anlas. L'azienda, infatti, ha partecipato all'edizione 2015 proprio per lanciare i suoi prodotti in tutta Europa e quindi l'edizione di quest'anno è stata una buona occasione per fare il punto della situazione con Pietro delle Cave, che guida Anlas in tutto il vecchio continente.

Lo stand era diviso in 4 aree tematiche, che avevano l'obiettivo di fare provare emozioni intense all'utente. Il motociclista poteva vivere diverse esperienze sensoriali come, ad esempio, camminare su un terreno invernale che simulava la guida su ghiaccio con e senza pneumatici invernali, addentrarsi in un bosco, toccare con mano la struttura interna di un pneumatico e molto altro.

Dal punto di vista del prodotto, erano presenti le 2 ultime misure invernali Adventure presentate, la 190 55 17 per Ducati Multistrada e la 150/ 70 18 e 90/ 90 21 per Honda Africa Twin, mentre nell'area dedicata al Capra Anlas esponeva il concetto "un prodotto per ogni utilizzo". Esistono, infatti, diversi modelli Capra, R, RD e X, a seconda di quanto si utilizzi la moto in on e off road. Il motociclista può, quindi, cucirsi addosso il prodotto in base al suo utilizzo personale della moto.

Camminando per lo stand si poteva vedere anche il nuovo Capra Extreme, uno dei prodotti sviluppati nell'ultimo anno nelle dimensioni 140 80 18 e 90 90 21, considerato la base di un progetto che vedrà poi l'introduzione di ulteriori sviluppi, come le nuove mescole supersoft, soft e hard.

Pietro delle Cave

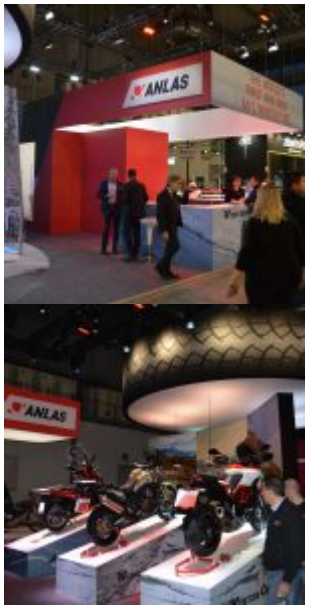
"In questi due anni dal punto di vista dell'immagine abbiamo fatto grandi passi. Nel 2015 non ci conosceva nessuno, mentre l'anno scorso molti arrivavano nel nostro stand avendo già sentito parlare di noi. Quest'anno le cose sono cambiate: su 10 clienti, 8 sanno cosa produciamo", ha affermato Pietro delle Cave.

"Stiamo cercando di distinguerci. Il brand vuole essere considerato un produttore di alto livello, tra i premium. Non facciamo grandi volumi, ma lavoriamo su nicchie molto specifiche. Il nostro riferimento è lo specialista per quel che riguarda il dealer e l'utente appassionato per quel che riguarda il motociclista."

La realizzazione di prodotti di nicchia porta l'azienda a crescere, ma in modo molto più lento rispetto ad aziende più generaliste. Delle Cave, in ogni caso, si dice soddisfatto e annuncia novità: "Negli ultimi anni abbiamo cominciato a produrre pneumatici invernali per moto

sempre più grandi, pesanti e potenti. Siamo passati dalla 150/ 70 17, alla 170/ 70 17, per arrivare alla 180/ 55 17 e alla 190/ 55 17 per Multistrada. Questo è indicativo di una grande capacità di sviluppo e ci ha dato la possibilità di fare esperienza su moto molto potenti. Fare uno switch su una linea stradale non è difficile, ma prima vogliamo produrre un pneumatico cross. Penso che Anlas non sia ancora pronta per realizzare un prodotto touring stradale, non sotto il profilo tecnologico ma sotto il profilo dei volumi e della concorrenza. I grandi marchi possono offrire prezzi estremamente bassi, grazie alla grande scala di produzione che hanno."

Passando al lato commerciale, anche quest'anno Anlas ha attivato la promozione invernale, che permette, su un treno moto, di avere uno sconto di 35 euro, mentre su scooter di avere il set estivo a 29,50 euro a gomma. "Visto il successo dell'anno scorso, abbiamo deciso di rinnovare la promozione. Il cambio gomme su una moto deve essere culturalmente accettato e questa promozione ha questo obiettivo. Con le moto i proprietari recuperano il costo del passaggio alle invernali e le provano. Con lo scooter, la promozione è più aggressiva. Diamo la possibilità di montare i pneumatici estivi pagandoli 29,50 euro. Se si ha una Vespa, la cui gomma costa 45 euro, lo sconto è del 30% circa, ma se si è proprietari di un T-max, con le gomme che costano circa 150 euro, il prezzo è sempre 29,50 euro. Naturalmente questa promozione permette di fidelizzare il cliente, anche per il dealer."



ANLAS
ANLAS