

Se il nemico non puoi sconfiggerlo, fattelo amico. La maggior parte dei gommisti sogna ancora la chiusura definitiva di 'internet', ma qualcuno, invece di lamentarsi, ha pensato di rimboccarsi le maniche e capire come anche internet possa diventare un'opportunità di lavoro importante.

eBay, che ha oltre 5 milioni di acquirenti attivi solo in Italia, è diventato infatti un alleato anche per alcuni gommisti, che oltre all'attività tradizionale hanno deciso di mettersi in gioco online, come venditori professionali, e ne hanno tratto benefici non indifferenti.

Una testimonianza arriva proprio da un giovane lombardo, **Alessandro Felappi**, che gestisce la parte online di **Pneus Center**, l'attività di famiglia di rivendita di pneumatici e cerchi in lega che si trova a **Marone (BS)**: *"Con eBay mi sono trovato subito bene: è semplice da utilizzare e particolarmente adatto per chi vuole intraprendere un'attività professionale. eBay rappresenta oggi il 25% del nostro fatturato totale e trattiamo circa 350/400 ordini al mese, che arrivano anche a 900/1000 ordini mensili nei periodi di maggiore attività, soprattutto in inverno e in primavera per il cambio delle gomme."*

☒ **Carlo di Maio**, trentunenne campano che insieme al padre gestisce **Città Gomme di Torre Annunziata NA**, afferma: *"L'idea di affiancare al lavoro da officina il commercio online si è rivelata per noi fondamentale: l'aumento sostanziale delle vendite dovuto all'eCommerce ci ha permesso di avere prezzi più vantaggiosi dai nostri fornitori. Un vantaggio competitivo che sfruttiamo doppiamente, sia nelle vendite online sia in quelle che effettuiamo in officina."*