Delticom è il leader europeo della vendita online di pneumatici e, anche in Italia, lavora su due canali: quello più noto diretto al consumatore con i portali gommadiretto.it, moto-pneumatici.it, shop-ricambiauto.it e tirendo.it, e quello professionale diretto a gommisti e officine pneumatici123.it. Abbiamo parlato di questa seconda parte del business rivolta alla rivendita con Andreas Faulstich, responsabile del settore B2B di Delticom AG.

PN: Il web e l'officina: come è riuscito Pneumatici123.it a mettere insieme due mondi apparentemente così distanti? Qual è il segreto del successo di questo negozio online?

AF: Con Delticom e i nostri negozi online dedicati ai professionisti, vantiamo oltre 15 anni di esperienza riconosciuta nell'e-commerce di pneumatici. Attualmente operiamo con 28 negozi online in 25 Paesi nel solo settore B2B. pneumatici123.it si avvale di un team di esperti sempre pronto a offrire i giusti consigli ai clienti. Inoltre, forniamo ai nostri clienti tutti i prodotti di cui necessitano per soddisfare la loro clientela: tutti i tipi di pneumatici di qualità – pneumatici per autocarri, veicoli industriali, motociclette e set di ruote complete con cerchioni in alluminio e acciaio – oltre a pezzi di ricambio e accessori di alta qualità. Grazie alla nostra gamma completa di prodotti e servizi, i nostri rivenditori possono ottenere ampi margini durante tutto il corso dell'anno. Oltre due milioni di pneumatici sono disponibili nei nostri negozi online. Siamo in grado di offrire prezzi vantaggiosi grazie alla competizione unica dei nostri magazzini e a centinaia di fornitori da tutta Europa.

PN: Cosa si deve fare per diventare un centro di montaggio partner convenzionato? E quali sono i vantaggi?

AF: Diventare partner di pneumatici123.it è semplice e veloce, bastano pochi clic: la registrazione e l'accesso sono completamente gratuiti. Dopo aver completato il processo di registrazione, il cliente può iniziare immediatamente a effettuare acquisti. I clienti commerciali possono beneficiare dell'esclusiva distribuzione di marchi di qualità, a un ottimo rapporto qualità-prezzo, come Goodride, High Performer, Star Performer, Sunny e Anlas (moto). I riveditori e le officine possono inoltre beneficiare di sconti sugli ordini di grandi dimensioni. Accanto agli pneumatici per quasi ogni veicolo a motore, compresi motocicli e autocarri/veicoli commerciali, gli interessati troveranno anche set di ruote complete in acciaio o in alluminio, montati individualmente. Fanno parte del portfolio di prodotti di qualità offerti dal sito anche 300.000 diversi pezzi di ricambio di qualità. La gamma completa di prodotti, l'ottima disponibilità durante tutto l'anno e la consegna rapida rendono pneumatici123.it un partner affidabile e conveniente per i rivenditori e officine.

Le officine hanno inoltre la possibilità di registrarsi a gommadiretto.it come partner di

montaggio ed entrare a far parte del nostro network di oltre 42.000 officine partner in tutto il mondo. In un certo senso, siamo noi stessi a consegnare nuovi clienti direttamente ai rivenditori.

Inoltre, le nostre officine partner possono beneficiare del dinamismo e della reputazione di Delticom come specialista leader in Europa nell'e-commerce di pneumatici.

PN: Delticom occupa una posizione di leadership in Europa per quanto riguarda la vendita online di pneumatici. Come va il mercato italiano nel segmento dedicato alle officine e ai rivenditori?

AF: In Italia siamo riusciti a costruirci una base clienti fedele con pneumatici123.it. Sempre più professionisti scoprono i benefici di acquistare pneumatici e pezzi di ricambio online. Ringraziamo tutti i nostri clienti per i tanti anni di esperienza acquisita nell'e-commerce di pneumatici in Europa e vogliamo continuare a beneficiarne. Il nostro team lavora duramente ogni giorno per soddisfare le richieste della nostra clientela.

PN: Pneumatici, ma non solo. Il cliente finale è sempre più esigente e l'officina deve essere sempre pronta a soddisfare ogni richiesta. Qual è il valore aggiunto di Pneumatici123.it come supplier?

AF: Oltre all'ampia gamma di pneumatici – più di 100 marchi e 25.000 modelli per quasi ogni tipo di veicolo – offriamo più di 300.000 diversi pezzi di ricambio di qualità. I clienti possono trovare in maniera agevole, con pochi clic, tutto ciò di cui necessitano per fare buoni affari in un solo negozio online, pneumatici123.it, risparmiando tempo e denaro. Inoltre, con noi i rivenditori hanno la possibilità di ottenere un vantaggio competitivo. Dalla nostra gamma di marchi premium, attraverso i marchi di secondo e terzo tipo, fino ai nostri marchi esclusivi – un mondo intero di pneumatici è a disposizione dei nostri clienti. Attraverso pneumatici123.it, possono offrire un servizio su misura e affidabile ai loro diversi gruppi di clienti – per auto, moto o camion.

PN: Il cambio di stagione coincide con un periodo di intensa attività per i gommisti: come vi preparate e cosa mettete a disposizione delle vostre officine partner?

AF: Nei nostri negozi online, i clienti possono contare tutto l'anno su un'alta disponibilità di prodotti pronti alla consegna, con circa 2.000.000 di pneumatici disponibili. Pneumatici123.it è in grado di mantenere un approvvigionamento continuo, anche durante i picchi stagionali. In questo modo, i nostri partner commerciali possono soddisfare, puntualmente e nel modo giusto, le richieste della loro clientela. La consegna è rapida e

gratuita, fin dal primissimo acquisto. Una scelta di comode opzioni di pagamento e 30 giorni di diritto di recesso completano l'offerta. Per qualsiasi dubbio o consiglio, i nostri clienti possono contattare, via mail o telefono, il nostro team di esperti, che sarà lieto di fornire loro l'assistenza necessaria.