

Il Gruppo Tyre24 si dichiara molto soddisfatto dell'avvio della piattaforma B2B in Italia. Nelle prime due settimane dal lancio, avvenuto a metà settembre, era già possibile contare un gruppo di acquirenti attivi a tre cifre. Entro il primo mese sono state ordinate online gomme e cerchi per un volume di oltre mezzo milione di euro.

“Il numero di clienti raggiunti in così poco tempo e il numero crescente di ordini testimoniano che il mercato italiano sentiva la necessità della nostra piattaforma B2B di commercio elettronico di pneumatici, sia per venderli che per acquistarli”, ha dichiarato Markus Nagel, responsabile commerciale del gruppo Tyre24. Il gruppo tedesco afferma che ci sono già numerosi grossisti italiani che hanno messo il loro magazzino a disposizione di tyre24.it, anche se, in realtà, i gommisti italiani possono scegliere i prodotti offerti da tutti i fornitori europei del portale di e-commerce. Molti dei 450 fornitori europei di Tyre24 consegnano infatti anche in Italia e hanno garantito, fin dal lancio del sito, disponibilità, varietà e convenienza.

✖ “Il nostro obiettivo nei prossimi mesi è di attrarre nuovi fornitori italiani ed europei e di ampliare ulteriormente il nostro portafoglio prodotti online”, ha detto Rolf Beißel, responsabile della Gestione dei fornitori del gruppo. “I fornitori interessati possono - se ci sono le condizioni tecniche - offrire i prodotti del loro magazzino su www.tyre24.it in tempi molto brevi, grazie alle nostre procedure standardizzate, e in questo modo promuovere la propria crescita.” Per garantire anche in Italia la consueta qualità di fornitori e acquirenti, tutti i potenziali nuovi clienti vengono verificati dall'agente di ciascuna regione e solo dopo una doppia verifica andata a buon fine, vengono ammessi a partecipare alla piattaforma.

Uno dei motivi di successo del progetto in Italia è, secondo Markus Nagel, che a disposizione dei clienti non c'è solo una piattaforma internet, ma anche una squadra numerosa che parla italiano, che segue le vendite sia all'interno che all'esterno e che è in grado di fornire una consulenza qualificata, personale e competente. “Con l'Italia siamo partiti in un Paese dove il commercio online rivestiva ancora una posizione secondaria ed era necessario rompere delle barriere”, spiega Nagel. “Tenendo in considerazione le differenze culturali e lavorando su persuasione, emotività e un servizio perfetto, siamo riusciti rapidamente a convincere i gommisti dei vantaggi della nostra piattaforma.”

Per continuare a crescere in maniera dinamica in Italia, da gennaio il team di commerciali passerà da due a cinque professionisti, che offriranno al mercato consulenza tecnica e assistenza sul posto.