

Poche settimane fa Goodyear Dunlop ha lanciato sul mercato italiano il brand Kelly Tires, nome che ha fatto la storia del pneumatico negli Stati Uniti: è stata infatti la prima marca nata negli USA, grazie ad Edwin Kelly e Arthur Grant che la fondarono nel 1894 a Springfield, in Ohio, per poi essere acquisita nel 1990 da Goodyear. 115 anni di storia potrebbero far pensare ad un marchio vecchio, che allontana le novità e invece, come da tradizione Goodyear Dunlop, l'innovazione è sempre in primo piano: l'e-commerce kellytires.it rappresenta il primo esperimento di piattaforma di vendita online di pneumatici per autocarro gestita direttamente da un costruttore.

“La notizia della presentazione di un nuovo brand sul mercato è sempre importantissima, ma il fatto che un costruttore di pneumatici truck scelga di vendere unicamente online le proprie gomme quasi porta in secondo piano tutto il resto” ha affermato Nicola Scalco, Channel Manager BU Commercial Goodyear Dunlop Italia, che ha continuato: “I pneumatici Kelly Tires appartengono al segmento budget, ma non rinunciano alla qualità: offrono quindi un ottimo compromesso tra il prezzo e le prestazioni, con alle spalle la garanzia di Goodyear Dunlop. Inoltre, sono specificatamente sviluppati per l'Europa e per le strade europee.”

✘ Attualmente, la gamma è composta da 3 misure e 4 disegni, ma si parla già di un allargamento dell'offerta. I modelli si adattano molto bene al trasporto italiano: sono prodotti regionali, pensati per autostrade affollate, tangenziali, frequenti stop&go e cambi di pendenza. Armorsteel KSM 315/80R22.5 per asse sterzante, grazie al design a quattro costolature con blocchi massicci, offre una resa chilometrica esemplare, un'usura del battistrada e della spalla regolare e un ottimo bilanciamento del carico, che migliora ulteriormente il chilometraggio. L'Armorsteel KDM+ 315/80R22.5 per asse trattivo ha un design a cinque costolature con blocchi massicci e barre radiali di collegamento, che garantiscono doti di aderenza e trazioni anche su diverse tipologie di fondi stradali, oltre a una buona resistenza agli strappi a fondo incavo e un'impronta a terra ottimizzata. Questo pneumatico è in linea con le attuali normative italiane per la circolazione in periodo invernale grazie alla marcatura M+S. Armorsteel KRM 385/65R22.5 per asse rimorchio è un pneumatico robusto e affidabile, con un indice di velocità 160K, mentre Armorsteel KMS 12.00R20 per asse sterzante e trattivo ha ottime doti di trazione e aderenza grazie alle lamelle sulla superficie del battistrada.

“I pneumatici Kelly Tires si adattano molto bene alle strade italiane. Inoltre, sono riscopribili e ricostruibili, in modo da garantire una maggior durata del pneumatico, la riduzione dei costi e un minor impatto ambientale. Non è stata ancora realizzata una linea di ricostruzione interna perché siamo all'inizio di un percorso, ma quando raggiungeremo un volume critico verrà valutata un'iniziativa di questo tipo. Inoltre, abbiamo un servizio clienti dedicato, che dimostra la grande attenzione al cliente, spesso trascurato quando si parla di e-commerce.

In questo modo, invece, si parla direttamente con la casa produttrice. Goodyear Dunlop, insomma.”

Attualmente Kelly Tires in Europa è presente in Italia e in Polonia, ma è nel nostro paese che ha debuttato la vendita in e-commerce, perché qui è nata l'idea. Il team italiano, infatti, circa un anno e mezzo fa ha pensato di proporre la vendita online di pneumatici truck e successivamente, per non entrare in concorrenza con i marchi venduti offline, si è scelto di introdurre sul mercato il brand Kelly. Il progetto è poi stato realizzato, internamente, a livello europeo, per sviluppare una conoscenza del segmento che possa essere utile anche in altre situazioni: “Per quello che riguarda il brand Kelly nell'autovettura, ad oggi non abbiamo dei piani di questo tipo, ma ovviamente non possiamo escludere nulla.”



I punti di montaggio

Quello che per Goodyear Dunlop è fondamentale è il rapporto con i rivenditori. Ad oggi sono ben 200 gli specialisti di pneumatici truck, già tutti clienti della rete Goodyear Dunlop, che hanno deciso di aderire a questa iniziativa e che quindi riceveranno i pneumatici acquistati online dai clienti e si occuperanno del montaggio.

“Kelly Tires vende i pneumatici direttamente alla flotta, ma al contempo valorizza il rivenditore. Abbiamo costruito e pensato Kelly proprio per dare un valore aggiunto e una serie di vantaggi al rivenditore. Oggi infatti con Kelly il rivenditore trova un pneumatico che gli porta in officina clienti che magari non conosce. Basti pensare che nel nostro territorio ci sono circa 90.000 flotte sotto le 30 targhe, di cui 75.000 con meno di 10 targhe. Quelle con più di 30 targhe sono 3000 e sono conosciute da tutti, ma tutte le altre sono potenziali clienti. I rivenditori hanno capito che l'e-commerce è uno strumento nuovo, che può dare tanti vantaggi, alcuni dei quali ancora inesplorati. Innanzitutto, il cross-selling con altri brand: il cliente può montare pneumatici Kelly su un mezzo, ma avere bisogno di pneumatici premium su un altro, per esempio. In secondo luogo, possono essere venduti molti servizi aggiuntivi, fidelizzando il cliente: la riscolpitura, la ricostruzione, la gestione della carcassa e altro ancora. Inoltre, non si hanno costi di magazzino, né fee da pagare. Infine, il rivenditore guadagna anche in visibilità: sul sito verrà inserito e indicato al cliente tramite un sistema di geolocalizzazione. Per concludere, Kelly Tires in Italia ha intrapreso un percorso nuovo, innovativo, che si basa sull'e-commerce e sulla qualità dei prodotti, ma anche sul rivenditore stesso, che rimane uno degli anelli fondamentali della catena e che quindi viene coinvolto pienamente nel progetto.”



. L'Armorsteel KDM+ 315/80R22.5 per asse trattivo



L'Armorsteel KMS 12.00R20 per asse sterzante



Armorsteel KSM 315/80R22.5 per asse sterzante



L'Armorsteel KTR

E-commerce, qualità-prezzo e il rivenditore: i tre pilastri di Kelly Tires | 4

