

I prodotti sono diversi: assicurazioni e gomme. Ma il canale di vendita e soprattutto il cliente sono gli stessi: internet e l'automobilista. Nasce proprio per sfruttare queste sinergie la collaborazione - prima e unica nel suo genere in Italia - tra il più grande comparatore online di assicurazioni Facile.it e il portale di comparazione e vendita di pneumatici Trovagomme.it.

“Il successo della partnership deriva dalla stretta attinenza tra la vendita delle assicurazioni e dei pneumatici, che in questo modo vengono convogliate in un unico portale, che diventa il punto di riferimento, noto e affidabile, per entrambe le esigenze del cliente”, spiega Matteo Russo, titolare di Russo Ricambi, la società di Milano attiva da 60 anni a cui appartiene lo shop-online Trovagomme.it.

Facile.it, oltre alle gomme e alle assicurazioni, confronta le migliori offerte di mutui, prestiti, conti correnti e carte di credito, pay TV, contratti gas e luce e telefonia mobile.

Da parte sua, Trovagomme.it porta un catalogo di oltre 26.000 referenze uniche e più di 2 milioni di pneumatici disponibili a stock, numeri che hanno indotto Facile.it a sceglierlo come partner esclusivo per questo nuovo canale.

In termini pratici, la collaborazione si traduce in una nuova sezione del sito Facile.it dedicata al confronto dei prezzi e all'acquisto online di gomme auto e moto. In homepage c'è il box dal titolo “Risparmia sui tuoi pneumatici” e cliccando “Confronta gomme” si arriva sulla schermata per la selezione del prodotto. La ricerca può essere fatta in base alla dimensione o anche inserendo il numero di targa dell'auto, così da visualizzare in automatico le soluzioni più adatte e convenienti per il proprio mezzo, senza alcun rischio di errore. Allo stesso tempo, chi ha già le idee abbastanza chiare riguardo a dimensioni e modello o ha una particolare preferenza per un brand può risparmiare tempo filtrando la ricerca in questo senso. Dopo avere confrontato le offerte disponibili, il cliente può decidere di acquistare le gomme direttamente online e riceverle al proprio domicilio o in officina. All'acquisto minimo di una coppia di pneumatici la spedizione è gratuita in tutta Italia, ad esclusione delle isole.

“E' la prima volta” continua Russo “che un'azienda del calibro di Facile.it sigla una partnership di questo livello con un portale di vendita online di pneumatici. Credo che sia un segnale importante per il settore e che si ricollegli alla strategia avviata recentemente anche da Michelin con l'acquisizione di vari portali di vendita di pneumatici al consumatore. E' una strada, del resto, già intrapresa in Italia anche da alcuni tra i più grossi distributori, come Fintyre e Overgom”.

Quello che Russo ci tiene a sottolineare è che i tempi sono irreversibilmente cambiati e che con la vendita online, volenti o nolenti, bisogna fare i conti. Non si tratta di rovinare il mercato ai gommisti, ma di trovare un nuovo equilibrio nel settore, seguendo quello che hanno già fatto altri mercati e tenendo conto che un leader come Michelin ha già imboccato la strada.

“Chi fa questo mestiere deve prendere una decisione; remare contro significa chiudere”, continua Russo. “Oggi noi con Trovagomme.it lavoriamo con la rete di 2.400 officine Magneti Marelli, ma siamo convinti che questa possa diventare un’opportunità interessante anche per altri gommisti che abbiano voglia di contattarci per diventare centri di montaggio autorizzati”.

“Certo, - conclude Russo - non è facile per i gommisti accettare che tutti i prezzi si trovino online, ma oggi le regole sono cambiate per tutti settori: si gioca a carte scoperte e correre da soli diventa davvero difficile.”