

Punto Ruote Srl è una società nata un paio di anni fa per operare esclusivamente online, con un catalogo che offre circa 35.000 referenze tra pneumatici, ruote in lega e ruote in ferro e una scelta tra oltre 100 marchi. “Nasliamo da 50 anni di esperienza nella vendita e distribuzione di cerchi”, dice il dott. Matteo Sgammini, responsabile area business dell’azienda. “Inizialmente ci siamo proposti esclusivamente come B2C con il sito cerchigomme.it, rivolgendoci ai consumatori che potevano ordinare ed acquistare i prodotti online, avvalendosi poi dei centri di montaggio convenzionati. Con il passare del tempo anche i centri di montaggio sono diventati nostri clienti e abbiamo avviato l’attività cosiddetta “business”, creando per i gommisti l’area riservata cerchigommebusiness.it, con condizioni di acquisto agevolate e servizi dedicati”.

Il cuore e l’origine dell’attività sono proprio le ruote in lega e in ferro che, dice Sgammini, “sono prodotti molto tecnici, che hanno necessità di molte funzioni per filtrare automaticamente la giusta applicazione, per non parlare della simulazione del risultato estetico di colore e assetto sulla propria auto, cosa che noi riusciamo ad offrire all’utente tramite un sofisticato configuratore online. Inoltre, quando vengono ordinate ruote e pneumatici insieme, forniamo, come servizio gratuito, il kit completo già assemblato ed equilibrato, per cui il montaggio diventa un’operazione semplice come montare una ruota di scorta”.

Quanti sono i gommisti che fanno parte del network e che requisiti devono avere?
“Attualmente sono più di 1.000, circa 1.100, un’ottima risposta da parte del mercato, in così poco tempo. L’adesione è semplice: è sufficiente inviare compilato il modulo che si trova nel sito, non ci sono costi e non ci sono vincoli di durata del rapporto commerciale. L’unico requisito che richiediamo è la serietà, che verifichiamo puntualmente quando contattiamo i clienti per avere un feedback sul servizio”.

E i vantaggi per i gommisti quali sono? “Entrando a far parte della rete si guadagna una maggiore visibilità e si ha l’opportunità di acquisire nuova clientela con conseguente aumento del volume di affari. Nell’area business è possibile fare la ricerca di cerchi e pneumatici per marca e modello auto, visualizzando le disponibilità effettive e ci sono molti strumenti utili, come ad esempio il database delle pressioni auto e misure omologate”.

E’ prevista anche una forma di collaborazione online per i gommisti che dispongono di un proprio sito internet? “Sì, il nostro programma di affiliazione prevede l’inserimento nel sito del gommista di un link che indirizza il cliente al negozio elettronico cerchigomme.it. Per ogni ordine effettuato da clienti provenienti dal sito del gommista, riconosciamo delle commissioni percentuali sul valore dell’ordine. La commissione viene calcolata sul valore del fatturato a lordo d’iva e al netto di contributi di spese di spedizione ed eventuali resi”.

Qual è il bilancio dei due anni di attività e la risposta del mercato business? “Il fatturato è in crescita di oltre il 50% e i gommisti, soprattutto le nuove generazioni, hanno capito che internet non è un ostacolo, ma un’opportunità per loro”.

Obiettivo 2011? “In termini di network sul territorio è realistico pensare che per la fine dell’anno i centri di montaggio convenzionati saranno almeno 1.500”.

Per ulteriori informazioni: info@cerchigomme.it

© riproduzione riservata
pubblicato il 4 / 05 / 2011