

Il portale B2B easyTyre.it è nato dall'idea e dall'esperienza di due professionisti provenienti da settori diversi: gomme e software. Dall'unione delle competenze di ciascun socio è nata la piattaforma web easyTyre, che consente ai gommisti di ordinare i pneumatici, consultando e confrontando, con un unico strumento, le offerte di diversi distributori. PneusNews.it ha intervistato Giacomo Battistini, che da 20 anni opera nell' aftermarket dell'auto e che ha avuto precedenti esperienze in CDP Group e Pneus 2000.

PN: In Italia si tratta della prima iniziativa di questo genere? Vi siete ispirati ad analoghe realtà europee?

GB: easyTyre.it è la prima iniziativa a potersi definire completamente italiana. Altre esperienze simili in Europa hanno riscontrato un grande successo, ma l'Italia è un mercato particolare che chiede una soluzione dedicata e soprattutto caratterizzata dall'esperienza di chi questo mercato lo conosce da tanti anni. Dovevamo creare uno strumento che fosse "easy" cioè di facile utilizzo, e "fast" cioè veloce da utilizzare.

Abbiamo riportato in pratica consolidate teorie di comunicazione, quantomai attuali, che vogliono i primi istanti determinanti per catturare l'attenzione del pubblico. E' proprio in modo rapido e guidato che si consente la registrazione al sistema, l'utilizzo e l'invio del primo ordine.

PN: Che livello di confidenza hanno i gommisti con il web in Italia?

GB: Purtroppo non è ancora al livello dei colleghi di altri paesi che hanno avuto a disposizione strumenti web per i propri acquisti con almeno 5 anni di anticipo rispetto a noi. Ma i tempi ora sono maturi, le grandi aziende di distribuzione hanno reso disponibili strumenti web a tutti, rendendo più semplice la loro gestione interna, ma dando allo stesso tempo uno strumento indispensabile per soddisfare le dinamiche di esercizio quotidiano, dal preventivo alla ricerca del prodotto, sino all'ordine. Oggi però questo strumento non basta più, l'attuale crisi e le marginalità sempre più ridotte obbligano il gommista ad una forte riduzione di costi, ed è proprio questo che il sistema easyTyre.it vuole offrire, riduzione dei tempi di ricerca e confronto, diminuzione dello stock grazie alla vasta offerta dei distributori, e non da ultimo la possibilità di trovare anche l'articolo che il "fornitore abituale" non è in grado di reperire prontamente. Ogni gommista lavora con circa 4/5 distributori abituali e ne valuta altri 2/3 per le emergenze. Oggi grazie alla nostra piattaforma espandiamo i loro confini con nuove opportunità mentre ai distributori offriamo uno strumento di vendita che abbatte i confini regionali e fa emergere la qualità del rispettivo servizio.

PN: Attualmente easyTyre.it collabora con 11 distributori "convenzionati". L'elenco è destinato ad allungarsi?

GB: Certamente, l'ampliamento della selezione dei distributori rappresenta il punto fondamentale del sistema, la volontà è quella fornire ad ogni gommista la migliore rappresentanza distributiva disponibile permettendo l'accesso a tutte quelle aziende in grado di fornire un servizio di qualità.

Per rendere easyTyre.it un prodotto interessante ai nostri partner distributori, abbiamo stipulato partnership con aziende leader sul territorio nazionale in materia di logistica ed informazioni commerciali, abbiamo contatti aperti con importanti aziende produttrici di software gestionali e web per un'integrazione ai sistemi esistenti. Cerchiamo di non trascurare nessun aspetto, ma soprattutto siamo sensibili alle loro proposte o richieste per migliorare la qualità del servizio.

PN: Quali sono i vostri obiettivi per il primo anno di esercizio?

GB: Puntiamo come primo anno ad avere non meno di 1000 clienti attivi sul portale, ma ci piacerebbe vedere questo dato in modo ancora più ottimistico, questo non significherebbe infatti solo un grande risultato per easyTyre.it ma anche per l'innovazione portata alla categoria. Dal punto di vista del numero di distributori attivi, puntiamo ad avere non meno di 25 partner

PN: L'offerta si limita alle gomme per vettura?

GB: No, tutti i prodotti possono essere venduti su easyTyre.it, già oggi l'offerta del portale va dalla gomma per "carriola" a quella per scooter, dalla moto fino all'autocarro passando ovviamente da vettura, trasporto leggero e fuoristrada. Si possono trovare gomme d'epoca e le spesso irreperibili gomme Quad. Insomma nessun settore viene trascurato e i distributori che entreranno non faranno altro che incrementare questa offerta. Ma ci saranno anche altre sorprese nel breve termine che oggi non anticipo.

PN: Quanti brand e quanti modelli sono disponibili oggi nel sito?

GB: Ad oggi è disponibile un'offerta di oltre 27.500 differenti articoli ed i brand disponibili sono oltre 150. Lo stock quantity raggiungerà, con i prossimi due distributori che stiamo integrando, il milione di pezzi subito disponibili.

PN: Nell'offerta finale sono tenuti in considerazione anche i costi e i tempi di

spedizione?

GB: Il gommista che completa l'ordine ha un'immediata evidenza dei costi per gli articoli che sta acquistando, si possono ordinare articoli da più distributori contemporaneamente ottenendo da ognuno la rispettiva conferma con dettaglio delle spese. Al momento resta esclusa dalla gestione la parte relativa ai PFU che va differenziata a seconda del consorzio scelto, ma stiamo lavorando anche per questa integrazione e contiamo di renderla disponibile a breve.

PN: easyTyre.it applica una percentuale sui prezzi dei prodotti?

GB: No, come già detto il prezzo è determinato dalla competitività del distributore e non subisce alcun ricarico, questo fattore è tra i punti di forza per la crescita del nostro servizio.

PN: Cosa pensa del B2C nel settore delle gomme?

GB: Oggi la maggior parte degli "internauti convinti" (io per primo) cerca qualsiasi cosa sul web e non vedo perché dovremmo escludere il nostro settore, questo meccanismo fa parte della globalizzazione che ci sta travolgendo, sarebbe folle opporsi a qualcosa che sfugge al nostro controllo. Apprezzo quei gommisti che hanno dato la loro disponibilità come centri di montaggio convenzionati, o meglio, apprezzo coloro che hanno saputo dare valore alla loro professionalità senza incappare nell'errore di svalutare la manodopera con prezzi modificati al ribasso solo per ottenere qualche cliente in più di altri. Il B2C è sicuramente un fenomeno negativo per il gommista, ma solo la professionalità abbinata ad una grande preparazione tecnica farà sì che il gommista torni ad essere un riferimento nella scelta e nell'acquisto del miglior prodotto per il proprio stile di guida.

PN: Quali sono i principali vantaggi per i rivenditori specializzati che decidono di abbonarsi?

GB: Innanzi tutto ci tengo a precisare che il nostro core-business non passa attraverso la quantità di venduto, in quanto non "tassiamo" le transazioni e non richiediamo alcun contributo per l'amministrazione e la gestione degli ordini, questo per permettere al distributore di pubblicare il prezzo più competitivo possibile, nel rispetto della propria marginalità che riteniamo debba essere l'obiettivo insindacabile di ogni organizzazione. In questo mercato vince il servizio, la disponibilità di prodotto ed il prezzo, tutto ciò che easyTyre.it vuole dare al gommista.

I vantaggi sono l'avere a propria disposizione un catalogo di pneumatici subito disponibili

che non si limita al proprio territorio ma spazia a 360 gradi sul mercato italiano.

Dare più valore al proprio tempo. Con poche e semplici operazioni può velocizzare il processo di ricerca, scelta ed acquisto del prodotto, non più la necessità di aprire 4..5..6 portali diversi, ma uno per tutti. Anche chi non dispone di un ufficio commerciale può soddisfare in pochi passi il cliente più esigente.

Il risparmio è a portata di click. Grazie ad easyTyre.it, il gommista può confrontare le varie proposte di mercato sul singolo prodotto trovando immediatamente la miglior offerta.

In conclusione, ho un'idea ed è quella di migliorare la qualità del lavoro del rivenditore e questo è possibile grazie ad uno strumento innovativo quale easyTyre.it.

Per saperne di più leggi anche:  [easyTyre.it il motore di ricerca per gommisti](#)

© riproduzione riservata
pubblicato il 6 / 05 / 2012