

Overgom lancia, in occasione di Autopromotec, il nuovissimo portale di vendita di pneumatici online. Emanuela Girardi, responsabile marketing dell'azienda, non lo definisce però B2C, bensì B2C2B, per indicare che, se anche la fatturazione avviene direttamente al consumatore, il guadagno e la gestione della vendita rimangono in capo al gommista. "Il progetto coinvolge solo i clienti myGOM, una rete molto selezionata e di alta qualità che al momento conta circa 150 gommisti ma in continua crescita in tutta Italia. Il concetto è molto diverso rispetto ai portali esistenti, perché il nostro sito è un negozio virtuale progettato per aumentare la visibilità dei gommisti myGOM, allargare la loro clientela e aiutarli a incrementare il business."

Il sito www.mygom.it è molto semplice e intuitivo, l'utente finale seleziona le gomme che gli interessano e il sistema, in base all'indirizzo inserito o al riconoscimento automatico della localizzazione del computer o dello smart phone, segnala i punti vendita più vicini. Una volta scelto un rivenditore, le informazioni visibili sono unicamente quelle inserite e gestite dal rivenditore stesso: prodotti, prezzi e servizi. Ecco perché Emanuela Girardi insiste nel sottolineare che "i clienti myGOM possono gestire direttamente e personalizzare il loro negozio virtuale myGOM, e il controllo totale del sito è nelle mani del gommista, che è libero di decidere le modalità di vendita."

Il portale myGOM aggrega di fatto dei mini-siti dei clienti, coordinandone la gestione e l'immagine. L'utente finale infatti è in grado di visualizzare le foto caricate dal gommista a cui si rivolgerà e la descrizione dei servizi. "Il sito è strutturato proprio per consentire ai rivenditori myGOM di farsi pubblicità", continua la responsabile marketing.

"Un altro aspetto innovativo riguarda l'utilizzo dei social network e l'interattività. Il cliente viene infatti invitato a commentare sul sito la propria esperienza d'acquisto e le performance dei pneumatici montati sulla propria auto o moto. Questo perché oggi i giudizi dei consumatori hanno un'elevata influenza sulle decisioni di acquisto di altri successivi potenziali clienti, e rappresentano anche uno strumento interessante per noi per dare una valutazione ai gommisti myGOM, un po' come accade sui siti specializzati per gli alberghi".

Dati storici non ce ne sono ancora, perché il progetto è online solo dalla settimana scorsa, ma l'azienda afferma che ai gommisti del network è piaciuto molto ed è stato accolto con grande entusiasmo.

"Per noi internet è un'esperienza nuova, è un mercato che in Italia è ancora molto limitato ma che probabilmente crescerà di importanza. Di quanto crescerà? In questo momento è davvero difficile da prevedere ma secondo noi oggi -in qualche modo- è importante esserci e il sito www.mygom.it è stato progettato per dare visibilità ai nostri migliori clienti e

coinvolgerli in prima persona con il solo obiettivo di aiutarli a sviluppare il loro business e a raggiungere clienti a cui altrimenti non arriverebbero”, conclude Emanuela Girardi.

Il lancio del nuovo servizio di vendita online myGOM verrà festeggiato ad Autopromote con un aperitivo alle 16:30 di giovedì 23 maggio.

© riproduzione riservata
pubblicato il 21 / 05 / 2013