Internet è oggi un canale di vendita comunemente diffuso per moltissimi prodotti e servizi. I pneumatici non fanno eccezione. Lo dimostrano il numero crescente di piattaforme di e-commerce e il numero crescente di gomme che passano attraverso la rete. Questo fenomeno ha costretto e sta costringendo tutti a fare i conti con la trasparenza dei prezzi e delle loro fluttuazioni, sia dal produttore/distributore al gommista, sia dal gommista al consumatore finale.

Su quest'ultimo passaggio, che coinvolge i gommisti e i loro clienti, vorremmo chiedervi un'opinione: tenete in considerazione l'offerta online quando definite i prezzi al cliente? Questo fenomeno sta incidendo sui vostri margini in maniera negativa? I clienti sono effettivamente consapevoli dei prezzi disponibili online e ne fanno oggetto di trattativa con voi? Oppure i clienti diffidano da internet e preferiscono affidarsi a voi per consulenza, installazione e assistenza, indifferentemente dal prezzo? La vostra competenza viene davvero "apprezzata", nel senso di ritenuta degna di pagare un prezzo? Pensate che dopo una fase di "corsa al ribasso" potrà esserci un ritorno al valore e alla professionalità del gommista oppure no? Attendiamo i vostri voti, ma soprattutto i vostri sempre interessantissimi commenti.

Inserisci il tuo commento: <http://www.pneusnews.it/il-sondaggio-novembre-2013/>

© riproduzione riservata
pubblicato il 22 / 11 / 2013