

Goodyear sta lanciando negli Stati Uniti la possibilità di ordinare i pneumatici online direttamente attraverso il sito Goodyear.com, con l'installazione degli stessi che avverrà presso i rivenditori autorizzati del marchio. Il produttore di pneumatici con sede a Akron è il primo grande marchio ad offrire la vendita diretta online ai consumatori e ha presentato la novità ai rivenditori che partecipano alla Dealer Conference 2015, che si tiene a Grapevine.

“Per anni abbiamo connesso i consumatori ai rivenditori Goodyear tramite il Web, ma adesso stiamo vedendo un numero crescente di consumatori che richiedono la possibilità di acquistare on-line i pneumatici” ha dichiarato Mike Dauberman, direttore marketing di Goodyear, che ha continuato: “Il successivo passo logico nel servire questi consumatori esperti di tecnologie digitali era quello di consentire l'acquisto online. E quando combiniamo la possibilità dell'acquisto on-line con la più ampia rete di rivenditori, che si occuperanno dell'installazione dei pneumatici, appare chiaro come siamo ben posizionati per soddisfare le nuove esigenze dei consumatori.”

Nel decidere di offrire l'ordinazione online, Goodyear ha citato una ricerca che mostra che i consumatori che comprano pneumatici online sono sempre più numerosi: uno studio di Millward Brown Digital e Google Auto Tires mostra infatti che l'83% degli acquirenti di pneumatici utilizza internet come parte del processo di acquisto, percentuale che due anni fa era pari al 66%. Solamente lo scorso anno, Goodyear ha detto che più di 20 milioni di consumatori hanno visitato Goodyear.com alla ricerca di informazioni.

L'opzione di acquisto on-line da Goodyear.com, che verrà attivata nel corso del 2015, consentirà ai consumatori di acquistare pneumatici on-line e di installarli successivamente presso un rivenditore autorizzato di loro scelta. Il consumatore pagherà i pneumatici, le tasse e l'installazione on-line, e il rivenditore sarà successivamente pagato direttamente da Goodyear. Inoltre, la logistica sarà gestita da Goodyear, con l'aiuto dei grossisti.

Goodyear ha testato la vendita online, e ha scoperto che il 60% dei consumatori che hanno acquistato pneumatici da Goodyear.com erano nuovi clienti del gommista autorizzato che ha eseguito l'installazione e che spesso si sono aggiunti servizi che hanno portato ad un ricavo maggiore per il rivenditore.

“Diventare un membro del Programma di Installazione di Goodyear.com offre ai rivenditori vantaggi interessanti, tra cui un pacchetto di remunerazione per ciascuna installazione a livelli leader del settore” ha detto Andy Traicoff, vice presidente della business unit vendite consumer e sviluppo clienti di Goodyear.

“Inoltre, il rivenditore Goodyear guadagna l'opportunità di generare ricavi maggiori grazie a

servizi supplementari al momento dell'installazione, oltre alla possibilità di trovare nuovi clienti fedeli, il tutto mentre Goodyear gestisce i costi di acquisizione dei clienti.”

© riproduzione riservata
pubblicato il 28 / 01 / 2015