

Giti Tire ha partecipato per la prima volta a Transpotec, il salone veronese dell'autotrasporto e della logistica, presentando i propri prodotti dedicati al settore commerciale a marchio GT Radial e Primewell. La vera novità però è stata l'esposizione del logo Giti, che per la prima volta in Italia veniva mostrato in un evento. Daria Sala Della Cuna, Country Manager Giti Tire per Italia, Spagna e Portogallo, ha spiegato la strategia dietro a questa mossa. "La presenza del logo Giti è un messaggio chiaro: Giti Tire esiste non solo attraverso i suoi marchi, ma anche come brand. Da adesso in poi, vogliamo far conoscere maggiormente Giti Tire, iniziando a far percepire al pubblico che la ricerca e sviluppo, la produzione, la qualità e l'affidabilità sono garantite dal brand. L'elefante è un simbolo di solidità, è una figura che vigila e dà sicurezza. È un passaggio molto importante per l'azienda."

La fiera è stata un successo, con lo stand sempre colmo di clienti che, soprattutto nel campo dell'autotrasporto, hanno bisogno di toccare con mano e di conoscere a fondo il prodotto prima di acquistarlo. Con la partecipazione a Transpotec Giti Tire ha voluto proprio concentrarsi sull'autotrasportatore, cercando di far capire il vantaggio dei prodotti dell'azienda. "Spesso le logiche di mercato, in particolare con il vettura, sono dominate dal prezzo. Il mondo commerciale invece, molto più specializzato, è guidato principalmente dalla qualità. Il nostro portafoglio prodotti GT Radial e Primewell è qualitativamente eccezionale. Non abbiamo nulla da invidiare ai premium brand. Inoltre, questa qualità è accoppiata ad un prezzo allettante, fattore molto importante in tempi di attenzione ai consumi come questi."



Il logo GT Radial era presente anche all'esterno

Oltre alla qualità del prodotto, il trasportatore necessita di tutta una serie di servizi associati che da un lato rendono più facile il business, mentre dall'altro possono aiutare a vendere il prodotto e a creare un rapporto duraturo. Per questo motivo, Giti Tire è da quest'anno sponsor ufficiale del Tforma, un ciclo di corsi di formazione che aiuta a migliorare il business aziendale, insegnando come trarre profitto dalla propria attività e come gestire al meglio la propria flotta. "Giti Tire intende proporre la formazione a titolo gratuito, dando l'opportunità ad alcune flotte di formarsi su temi importantissimi e sempre al centro dell'attenzione. Si parla di 64 ore di corso, che daranno la possibilità alle aziende di diventare più competitive. Pensiamo che in una realtà come la nostra, necessariamente attenta alle spese e costituita di aziende di tipo medio-piccolo, questa possa essere un'offerta molto interessante."

Lo stand Giti Tire richiamava la figura di due autocarri, uno gommato GT Radial e l'altro Primewell. I più importanti pneumatici esposti erano per GT Radial il concetto di Megaliner, con il GTL925 in dimensione 435/50 R19.5, una delle gomme più difficili da produrre secondo Sala Della Cuna, a dimostrazione delle capacità di ricerca e sviluppo di Giti Tire. Si tratta di un pneumatico ribassato, che permette una capacità di carico di 3 metri cubi in più rispetto ad uno standard. Insieme alla serie 50 completavano l'attacco la 315/60 22.5 trattiva e il nuovo direzionale GSR225 Combi Road sempre nella misura 315/60 22.5. Internamente, invece, erano esposti i pneumatici più tradizionali, come il GTL919 in dimensione 385/65 R22.5 o il GAM831 per uso cava-cantiere.

✖ Primewell, invece, esponeva il concetto di Midiliner con il nuovissimo ed ultra performante PSR125, in dimensione 315/70 R22.5 e il PTL711 in dimensione 385/55 R22.5, internamente veniva esposto il nuovo disegno PTL719 nella misura classica della 385/65 R22.5. Tutto questo a sottolineare l'ampiezza del portafoglio dei due marchi.

La crescita di Giti Tire è dimostrata anche dagli investimenti esteri, come la costruzione dello stabilimento americano, costato 560 milioni di dollari. I numeri di vendita, d'altronde, sono dalla parte dell'azienda: "Il 2014 è stato un ottimo anno per noi, con un 10% in più di vendite. Giti Tire sta andando meglio del mercato: ETRMA ha stimato un +8% per i primi 4 mesi del 2015, mentre Giti è oltre il 10%. Questo è dimostrato anche dalla vendita di pneumatici destinati al settore cava-cantiere, come la dimensione 13/22.5. Questa misura per ETRMA si trova alla nona posizione come volume di vendita, mentre è alla seconda per Primewell e alla terza per GT Radial. Questo perché i nostri prodotti offrono qualità, resistenza agli urti e ricostruibilità, insieme ad un prezzo conveniente. Giti Tire non vuole diventare il leader di mercato, ma vuole essere l'alternativa per chi cerca una riduzione dei costi di gestione assolutamente importante, possibile grazie alla qualità dei prodotti garantita dal brand."







Il Team Giti Tire



© riproduzione riservata
pubblicato il 5 / 05 / 2015