Ad inizio dicembre ***ilmastro.it ha avviato una campagna stampa, web e telefonica*** con l'obiettivo di contattare i gommisti e far conoscere l'iniziativa che lo stesso ideatore, Paolo Giulianini, definisce ***e-commerce alla rovescia***.

La campagna, secondo Giulianini, è andata molto bene: "Siamo molto soddisfatti, il progetto sta crescendo a vista d'occhio. Da quando le lettere sono state ricevute, abbiamo avuto 1.000 nuovi accessi all'area riservata e, di questi, 500 nuovi affiliati. Inoltre gli interessati sono molti di più e contiamo di raddoppiare il numero di affiliati nei prossimi 4 mesi. Già oggi, comunque, copriamo l'Italia intera."

La distribuzione degli affiliati

Ilmastro.it, che negli ultimi sei mesi ha contato 150.000 visite, sta crescendo, spinto dalla particolarità dell'iniziativa, che è completamente gratuita e lascia al gommista la libertà di effettuare la vendita, dando la possibilità di essere competitivi contro i tradizionali siti di e-commerce.

"Ho parlato con circa 700 gommisti – continua Giulianini – e l'opinione generale è quella di cercare di sfruttare al massimo l'occasione offerta da ilmastro, abbandonando le affiliazioni negli altri e-commerce. Inoltre, ci sono anche dei produttori che hanno deciso di supportare il progetto e ritengono la nostra iniziativa molto importante, visto e considerato che il gommista è il vero professionista che si interpone tra il produttore ed il cliente finale."

© riproduzione riservata
pubblicato il 12 / 01 / 2016