Ad un anno esatto dal debutto sul mercato italiano, avvenuto proprio ad Eicma 2015, Anlas è tornata al salone della moto di Milano con diverse novità e con un bilancio del primi 365 giorni più che positivo. Di tutto questo ha parlato Pietro Delle Cave, che guida Anlas in Europa.

Un bilancio del primo anno?

In quest'anno, Anlas ha sviluppato la presenza in Italia e ora sta iniziando a guardare al resto d'Europa, motivo per cui abbiamo partecipato ad Intermot. Oggi in Italia possiamo contare su una copertura nazionale quasi completa di distributori: stiamo cercando l'ultimo distributore in linea con le nostre direttive strategiche a cui affidare la commercializzazione esclusiva dei nostri prodotti in Campania. Abbiamo intenzione inoltre di crescere per quel che riguarda i punti vendita, che ad oggi sono 150.

Quali sono i passi fatti in quest'anno di presenza in Italia?

L'anno scorso Anlas, che produce solo pneumatici moto, ha scosso il mercato presentando il primo pneumatico invernale al mondo per le due ruote. Quest'anno l'azienda ha aggiunto alla gamma nuove misure, ma ha anche avviato una campagna di comunicazione importante e inaugurato diverse iniziative di marketing, tutte con un unico obiettivo: il segmento premium. Vogliamo che il grande pubblico ci consideri per quello che siamo già: un premium brand con alta capacità di innovazione e di specializzazione nei segmenti di nicchia. Abbiamo dei prodotti di ottima qualità, che offrono prestazioni, piacere di guida e soprattutto sicurezza. Basti pensare che in Eicma abbiamo esposto un Winter Grip Plus che ha percorso più di 13.500 km nel corso del 2015 in un tour che si è articolato dalla Calabria all'Inghliterra, completando l'Elefantreffen e rientrando nel Sud Italia. Inoltre, grazie all'attività svolta dai nostri distributori stiamo costituendo un network di punti vendita capillare che garantirà a breve una copertura a livello nazionale, al fine di migliorare il servizio nei confronto dell'utilizzatore finale.

Nel periodo settembre-gennaio Anlas stà promuovendo la gamma invernale moto e scooter nella maggior parte delle riviste specializzate con una interessante campagna di lancio in cui si riconoscono importanti benefici all'utilizzatore finale che decide di avvicinarsi a questo innovativo brand, dal contributo al montaggio a vantaggi esclusivi di prezzo per il secondo acquisto di set di pneumatici. Tutte le informazioni sono reperibili presso i rivenditori che aderiscono all'iniziativa nel sito www.anlas.com.

L’azienda si è distinta anche per aver realizzato iniziative particolari.

Allo stand della rivista erano rappresentate le 4 stagioni dell’anno in 4 differenti aree tematiche. Entrando in una particolare area, il motociclista poteva scoprire alcuni consigli per poter viaggiare in sicurezza e poteva vedere i pneumatici Anlas ideali per viaggiare sempre tranquillo. Inoltre, l’accordo di sponsorship tecnica con Moto Raid Experience ha permesso all’azienda di essere presente al Rally Raid Athens-Gibraltar, una competizione che alla prima partecipazione ha visto ben 60 motociclisti competere sui quasi 9.000 km di percorso tra i due estremi d’Europa. Anche qui Anlas ha gommato le moto dei piloti inviati da Motociclismo.

Qual è stata la strategia dal punto di vista del prodotto?

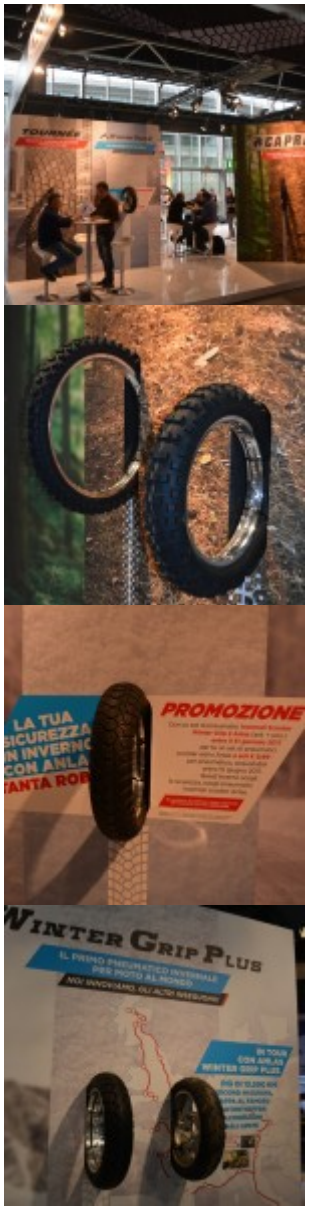
Anlas si è focalizzata su due 2 prodotti principali. Il primo è, naturalmente, l’invernale puro: le moto, essendo mezzi a due ruote, fanno affidamento sui pneumatici in modo ancora più importante che rispetto alle auto. Va da sé che, in condizioni di scarsa aderenza e a basse temperature, il grip sia precario e avere un prodotto invernale potrebbe essere una scelta decisiva. Ci rendiamo conto che si tratta di un approccio culturale stravolgente e che quindi servirà tempo perché il motociclista si convinca a provare un prodotto di questo tipo. La promozione inaugurata che offre i pneumatici estivi a prezzo scontatissimo con l’acquisto degli invernali ha proprio l’obiettivo di convincere il cliente a provare quanto sono sicuri.

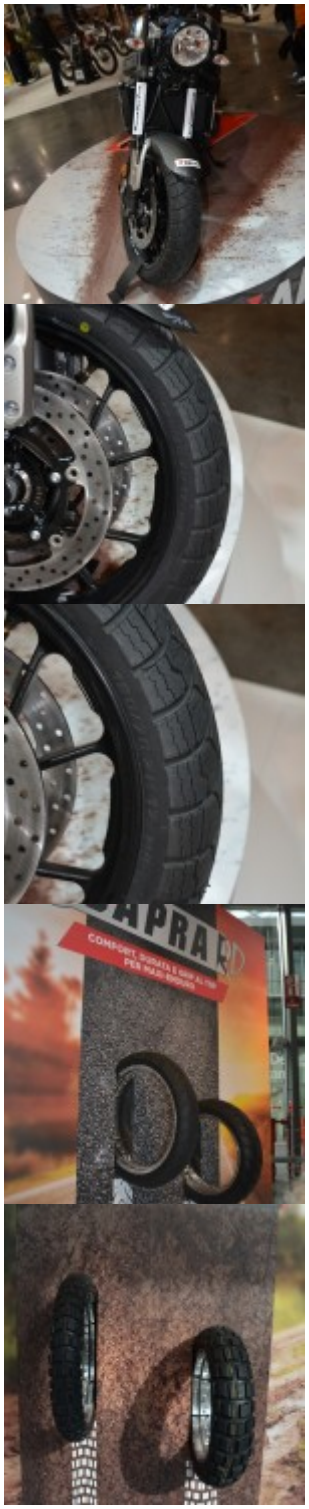
Inoltre, abbiamo ampliato la gamma: se l’anno scorso erano presenti solo due misure del Winter Grip Plus, oggi sono 7, con la prima naked gommata con misura invernale 180/55/17 in anteprima mondiale. La carcassa in acciaio è a zero gradi, a sottolineare la capacità tecnica del produttore turco. Anche il prodotto per scooter WinterGrip2 è un invernale puro, lamellare, che dona estrema sicurezza a chi, magari, esce da lavoro e deve obbligatoriamente tornare a casa con le strade umide o bagnate o con temperature sotto allo zero.

L’altro segmento su cui Anlas si è concentrata è l’enduro stradale: 3 nuovi progetti con 3 disegni battistrada diversi atti a soddisfare i bisogni dei motociclisti più esigenti: CapraRD per un impiego 90% on road e 10% off road, CapraR 70% on e 30% off , CapraX per un impiego 40% on e 60% off.

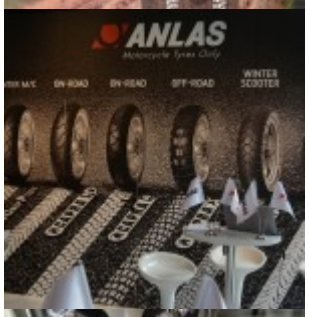
Praticamente il motociclista può scegliere il pneumatico ideale per il suo utilizzo quasi come se fosse in sartoria, cucendosi addosso gomma e moto. Abbiamo i prodotti stradali, per strade bianche, off-road e ora anche un Enduro Fim, il CapraEXT, che può essere usato in competizione.

Il motto con cui ci siamo presentati ad Eicma su alcuni segmenti “Noi Innoviamo, gli altri inseguono!” non è stato scelto a caso e rappresenta un’azienda che ha la volontà di dimostrare con i fatti e con l’eccellenza qualitativa dei suoi prodotti di potersi insediare tra i marchi premium più prestigiosi.

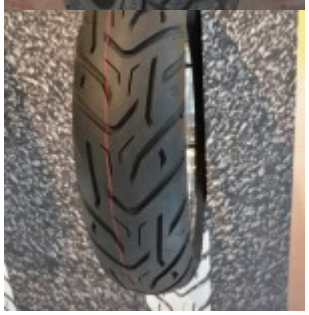



CAPRA

CAPRA


ANLAS
Motorcycle Tyres Only
ON-ROAD
ON-ROAD
OFF-ROAD
WINTER SCOOTER

ANLAS



© riproduzione riservata
pubblicato il 30 / 11 / 2016