

Bridgestone Americas ha raggiunto un accordo per acquistare TireConnect Systems, una società di software canadese che ha sviluppato uno strumento di vendita online di pneumatici, che collega i gommisti ai grossisti e fornisce anche le funzionalità di e-commerce per i consumatori.

L'acquisizione, che dovrebbe chiudersi entro la fine di novembre, permetterà a Bridgestone, alla sua rete di gommisti e ai distributori di soddisfare le esigenze dei consumatori di oggi, sempre più orientati al digitale, in modo più efficace, fornendo un'esperienza di acquisto completamente integrata tra l'online e l'officina, ha affermato Bridgestone. I termini finanziari non sono stati resi noti.



John Baratta, presidente
della business unit
dedicata al mercato della
sostituzione per le
autovetture di
Bridgestone Americas
Tire Operations

"Bridgestone cerca costantemente nuovi modi per far crescere il business, impegnandosi anche a potenziare quello dei rivenditori", ha dichiarato John Baratta, presidente della business unit dedicata al mercato della sostituzione per le autovetture di Bridgestone Americas Tire Operations, che ha continuato: "Sappiamo che dobbiamo essere attivi e aggressivi nel mercato digitale, sempre più in crescita. L'acquisizione di TireConnect consentirà a Bridgestone di creare un percorso diretto per l'acquisto di pneumatici online. Questo porterà vantaggi a tutti: gommisti, distributori e consumatori."

Il tool software TireConnect permette ai rivenditori di ottenere pieno credito per le vendite online di pneumatici, mantenendo sotto controllo i loro costi di inventario, i prezzi e i costi del lavoro e dell'installazione ha affermato Bridgestone. Si tratta di una soluzione plug-and-play che funziona con i siti web attuali dei rivenditori Bridgestone, collegando velocemente le ricerche dei clienti con i gommisti locali preferiti.

Fondata nel 2012 da George Silagadze e Chance Harrington che, come parte dell'accordo, entreranno in Bridgestone, TireConnect offre una soluzione completa per la vendita online di pneumatici B2C e B2B. Tra i clienti si contano più di 600 punti vendita in tutto il Canada e gli Stati Uniti. "Siamo entusiasti che Bridgestone abbia deciso di acquistare TireConnect e farla diventare la soluzione digitale di e-commerce per i suoi gommisti", ha detto Silagadze. "Questa iniziativa dimostra il costante impegno della società verso i gommisti, i distributori e i clienti finali. Non vediamo l'ora di iniziare a lavorare per Bridgestone, cercando di migliorare ulteriormente l'esperienza di acquisto dei clienti."

L'e-commerce Bridgestone TireConnect sarà disponibile a partire dal primo trimestre del 2016.