

L'e-commerce all'interno del settore pneumatici è sempre più presente, ma se nella maggioranza dei casi può essere visto come una minaccia, alcune volte un sito può venire in aiuto del gommista. È il caso di pneumatici100.it, lo shop online B2B della società tedesca CaMoDo, che si propone di mettere in contatto grossisti e rivenditori.

Simone Esser, responsabile vendite e marketing dell'azienda, ha affermato:

Pneumatici100.it è partito in Italia solo l'anno scorso, in agosto, ma abbiamo già grandi piani di crescita. Il grande vantaggio di pneumatici100 per i gommisti è l'assoluta gratuità e l'assenza di vincoli, insieme alla praticità e facilità d'uso, alla trasparenza dei prezzi e alla gamma e disponibilità dei prodotti. Basti pensare che sono disponibili più di 15 milioni di pneumatici a livello europeo. Per i grossisti, invece, il vantaggio principale è la visibilità a livello nazionale ed europeo e l'acquisizione di nuovi clienti. Anche in questo caso non si pagano canoni, ma una fee a vendita avvenuta."

L'azienda sta crescendo molto e in Germania ha introdotto importanti novità: oltre ai pneumatici e cerchi, ha iniziato ad offrire le parti di ricambio. "Si tratta di un enorme sviluppo, molto complicato ma dalle potenzialità incredibili. Vogliamo aiutare i nostri clienti nel business di tutti i giorni e le parti di ricambio sono sicuramente uno step in più in questa direzione. Naturalmente siamo in fase di studio, perché fino ad oggi eravamo concentrati solamente su pneumatici e cerchi. Se questo sviluppo avrà successo, potrebbe essere esteso anche al mercato italiano."

Infine, un'altra interessante iniziativa è l'assicurazione sul pneumatico, offerta a 5 euro a gomma. "Abbiamo introdotto questa opportunità a dicembre 2015 in Germania e Austria. I clienti sono davvero soddisfatti e le vendite stanno andando davvero molto bene, perché l'assicurazione copre i danni, il vandalismo e il furto per due anni ad un prezzo molto basso, per pneumatici vettura, SUV, trasporto leggero e pesante. Naturalmente, il cliente può vendere l'assicurazione ad un prezzo maggiore, guadagnandoci. Questo prodotto sarà davvero molto interessante anche per i clienti italiani."