

“Piattaforma di prenotazione” sono le parole testuali con cui Sergio Maggioni, presidente della società veronese Gommista Specialista Srl, descrive il sito di commercializzazione di pneumatici www.gommistaspecialista.it. L’idea nasce nel maggio 2008 da Massimiliano Favilli e lo stesso Sergio Maggioni, per svilupparsi in quello che l’attuale presidente definisce “un progetto unico nel suo genere, un sito completamente diverso che non bypassa il gommista, ma anzi ne preserva e valorizza la professionalità”. All’iniziativa, che è completamente italiana, hanno aderito sei grossisti, che intendono aiutare i propri clienti gommisti in un settore nuovo ma in costante crescita: la vendita di pneumatici via web. Inoltre, ci spiega Maggioni, un’importante casa costruttrice, il Gruppo Continental, nell’ottica di una proficua collaborazione strategica e commerciale, segue e guarda con attenzione il progetto.

PN: Quali sono le differenze rispetto ad altri portali di e-commerce?

SM: GommistaSpecialista.it si differenzia dai tradizionali sistemi di vendita web per svariati motivi. In primo luogo noi garantiamo la professionalità del gommista, assicurandogli il giusto guadagno, al contrario di altri siti attualmente in auge che lo riducono a semplice ‘prestatore d’opera’ con poco guadagno. Sul nostro portale inoltre l’utilizzatore finale prenota le gomme, ma le paga poi direttamente al retailer, dopo averle montate sulla propria vettura. L’acquisto online non è infatti possibile e l’utilizzatore finale deve obbligatoriamente scegliere un gommista specialista prima di procedere alla prenotazione. Infine i tempi sono immediati e il cliente può recarsi a montare i pneumatici anche solo poche ore dopo aver effettuato l’ordine online.

PN: quando è iniziata l’attività e quanti gommisti coinvolge oggi?

SM: L’idea è del 2008, ma la piattaforma è attiva da due anni e coinvolge ormai ben più di 800 gommisti specialisti, ai quali ogni tre mesi inviamo dati e relazioni sull’andamento del progetto. I gommisti collaborano volentieri perché si sentono tutelati. Il nostro progetto infatti, pur effettuando la vendita attraverso sistemi moderni, ne salvaguarda la professione. Ogni gommista sottoscrive un regolare accordo di collaborazione con la nostra piattaforma e il suo nominativo ed indirizzo diventano visibili online dall’utilizzatore finale.

PN: Come sono i risultati delle vendite di questi primi due anni?

SM: Il 2011 ha registrato una forte crescita, superiore al 50% rispetto al 2010. L’andamento delle vendite è perfettamente in linea con le nostre aspettative e l’obiettivo di chiusura dell’anno 2011 sono 4 milioni di euro di fatturato realizzato attraverso la piattaforma.

PN: Viene garantita la disponibilità del prodotto al cliente?

SM: La piattaforma online è aggiornata in tempo reale sulla base della disponibilità di magazzino degli otto depositi con cui lavoriamo. Il software, quando le gomme sono ordinate, le scarica automaticamente dalla disponibilità a magazzino, garantendole al cliente che le ha richieste e aggiornando la disponibilità per i prossimi clienti.

PN: Qual è l'approccio dell'automobilista italiano nella prenotazione online?

SM: Molto professionale. Era proprio una delle nostre preoccupazioni: chissà quanti, non dovendo pagare in anticipo, poi non si presentano a montare le gomme prenotate! E invece no. Solo l'1% dei nostri clienti non si presenta dal gommista e quasi sempre si giustifica inviando un messaggio. E' una percentuale bassissima e pari a quella del mercato tradizionale. Ormai chi compra nel web ha metabolizzato che è una cosa seria. Non solo il cliente recepisce positivamente e serenamente la piattaforma, ma si sente anche moralmente impegnato.

PN: La copertura territoriale è completa o cercate nuove adesioni?

SM: Siamo più presenti al centro nord, ma nei prossimi mesi cercheremo di raggiungere anche il centro sud. Prima abbiamo voluto verificare che tutto funzionasse senza intoppi. Oltre ai rivenditori clienti dei sei distributori che fanno parte del progetto, lavoriamo anche con alcuni gommisti indipendenti, ad esempio su Roma, e valutiamo volentieri altri specialisti che vogliano entrare in rete.



© riproduzione riservata
pubblicato il 25 / 10 / 2011