

Cerchi la gomma adatta alla tua auto, la confronti con altre, alla fine scegli il modello che preferisci. Sono gesti consueti per il numero sempre crescente di consumatori che utilizzano il web per acquistare le gomme. E, di conseguenza, nascono sempre nuovi portali che offrono la vendita di pneumatici online. E' il caso di “Gommista di fiducia”, una piattaforma di vendita nata da un'idea di due storici distributori di pneumatici del Sud Italia, Domenico Mercurio, titolare di DPM Srl e Giovanni Palmeri, titolare della Palmeri pneumatici. “Gommista di fiducia”, rintracciabile all'indirizzo www.gommistadifiducia.it, ha però una particolarità che lo contraddistingue da altri servizi concorrenti, come spiega lo stesso Giovanni Palmeri.

PN: In che modo pensate di differenziare la vostra offerta da quella dei sempre più numerosi siti e servizi concorrenti?

Giovanni Palmeri: “La vendita online di pneumatici è una realtà in continua crescita e della quale non si può non tenere conto. Gommista di fiducia nasce da un'idea che Domenico Mercurio mi ha sottoposto qualche tempo fa e alla quale ho aderito con entusiasmo. Il nostro punto di forza è il sistema di vendita, diverso da tutti gli altri. Chi entra nel nostro portale può innanzitutto scegliere le gomme che vuole all'interno del vastissimo catalogo (che va dai pneumatici autovettura a gomme per fuoristrada, scooter, moto e trasporto leggero), poi può andare alla ricerca del gommista affiliato più vicino a casa sua. I pneumatici scelti saranno spediti lì e solo dopo il montaggio, a lavoro finito, il cliente paga. Il pagamento è fatto direttamente al gommista, senza la necessità di utilizzare carte di credito o pagamenti online anticipati. Noi siamo convinti che, soprattutto in un paese come il nostro, questo sia un fattore molto importante, che aiuta a infondere fiducia nel cliente, in quanto si valorizza ancora il rapporto umano”.

PN: Dal lato cliente è chiaro come sia strutturata l'idea. Ma dalla parte del gommista, del rivenditore, quali sono i vantaggi che si avrebbero affiliandosi al vostro network?

GP: “Per un'officina che opera sul territorio i vantaggi nel scegliere Gommista di fiducia sono innumerevoli. Innanzitutto, c'è la possibilità di acquisire nuovi clienti, quelli che magari ormai comprano su internet da parecchio tempo. Inoltre, l'affiliazione al nostro network permette di acquisire un'immagine unica su tutto il territorio nazionale, sfruttando un brand che si distingue per correttezza ed onestà. Infine, c'è il grande vantaggio di poter coprire una vasta gamma di richieste senza la necessità di avere un magazzino interno. Gommista di fiducia inoltre fornisce uno spazio esclusivo, all'interno del portale, dove tutti possono ammirare le officine affiliate”.

PN: Gommista di fiducia è online da inizio 2013. Quali sono i numeri sui quali potete contare? E quali sono le previsioni di crescita futura?

GP: “E’ vero, siamo ufficialmente online da gennaio 2013, ma di fatto il portale è a pieno regime da questa primavera, dopo il normale periodo di rodaggio. Attualmente abbiamo 250 gommisti affiliati, che coprono tutte le regioni del Centro e del Sud Italia. Stiamo crescendo e ci stiamo muovendo per cercare di ampliare la nostra rete anche più nord”.

© riproduzione riservata
pubblicato il 2 / 09 / 2013