

Nei prossimi mesi l'attenzione commerciale di Threeface Tuning si sposterà sul mercato italiano, al quale l'azienda trevisana ha intenzione di dedicare un nuovo progetto e dei nuovi prodotti. Per quanto riguarda l'offerta, oltre all'ormai consolidato prodotto a marchio proprio, Threeface Tuning offrirà infatti, in esclusiva su tutto il territorio nazionale, i marchi Rial e Anzio del produttore tedesco Uniwheels. "Sono ruote - dice il titolare Marco Conean - che, sia a livello qualitativo che di design possono rispondere perfettamente alla domanda di un mercato, come quello italiano, che è sempre più esigente".

Oltre alla novità del catalogo arricchito di nuovi marchi e nuovi prodotti, l'intenzione di Conean è lanciare un progetto che definisce quasi "un'alleanza" tra l'azienda e quei rivenditori che dedicano attenzione al prodotto ruota. L'idea è di costruire un corner, una specie di negozio nel negozio, dove vengono presentati il marchio Threeface, un prodotto e le offerte del mese.



L'ultima proposta invernale di Threeface Wheels è Flash, una ruota dal prezzo competitivo e dal design accattivante, che si adatta a molte vetture di medie e piccole dimensioni ed è facile da mantenere pulita. Disponibile in quattro e cinque fori, rispettando i canali stretti originali, questo modello è idoneo al montaggio dei pneumatici invernali

"Vogliamo investire in Italia perché, nonostante le molte difficoltà che anche il nuovo Decreto comporta, il nostro prodotto è di qualità e con le nostre ruote maciniamo chilometri. Abbiamo intenzione di stare ancora più vicini ai nostri clienti e di aiutarli a incrementare il loro business anche con gli strumenti online". Threeface Tuning opera già da diversi anni online, specialmente in altri Paesi europei dove l'e-commerce è più popolare, ma lo fa in collaborazione con i propri clienti, ossia mettendo a loro disposizione i propri strumenti informatici e il proprio magazzino.

Di fatto l'idea di Conean è collegare i due interlocutori: i numerosi clienti finali che visitano il sito di Threeface Wheels e che desiderano acquistare le ruote e i gommisti, che possono venderle e montarle. "I gommisti oggi hanno bisogno di trovare dei business alternativi, perché vendere solo gomme non è più sufficiente e tutta l'attività si concentra in pochi mesi dell'anno. La vendita online delle ruote potrebbe quindi affiancare la vendita tradizionale e noi potremmo fornire loro, all'interno del loro sito, l'accesso al nostro portale, che verrebbe

personalizzato con la loro grafica, il loro logo, i loro colori, ma che all'interno conterrebbe il nostro magazzino. In questo modo il nostro stock sarebbe a servizio dei nostri clienti e i loro clienti finali riceverebbero i prodotti direttamente con la bolla del negozio che ha effettuato la vendita online." Il lancio ufficiale di questa iniziativa sarà il 1° gennaio del 2015, ma, in realtà, già da metà ottobre 2014 il sistema è in funzione.

Oltre a questa proposta "virtuale", Threeface intende investire su un gruppo di gommisti che trattano seriamente i cerchi in lega, creando dei veri e propri Threeface Wheels Point. Per fare questo sono già stati sviluppati dei moduli d'arredo, una sorta di "trittico", come lo definisce Conean, formato da tre pannelli che contengono, rispettivamente, una parte istituzionale che spiega chi è l'azienda, una seconda parte dove viene fisicamente esposto un cerchio e un terzo pannello con l'offerta del mese, completa di immagini dei cerchi montati nelle vetture a cui sono dedicati e dell'indicazione del prezzo fisso al privato. La disponibilità del materiale espositivo è naturalmente legata a degli obiettivi di vendita o a delle condizioni commerciali e i pannelli sono flessibili e indipendenti, per cui ogni punto vendita, in base alle esigenze, può scegliere di esporne uno solo o due o tutti tre.

Il lancio di questi nuovi "point of sales" è già iniziato con alcuni rivenditori della catena Gomme&Service, di cui Threeface è partner ufficiale, ma al momento sono ancora scoperte alcune aree come il Centro Italia, il Piemonte e la Liguria. L'obiettivo è di avere in tutta Italia una cinquantina di punti vendita partner entro un anno.

**Per leggere questo e altri articoli sulle ruote, sfoglia lo speciale [Focus On RUOTE](#)**



© riproduzione riservata  
pubblicato il 25 / 11 / 2014