

Il commercio di pneumatici online è uno dei temi dell’estate. Da un lato, alcuni produttori hanno iniziato a vendere direttamente i pneumatici sui propri siti oppure hanno acquistato dei siti web specializzati, mentre dall’altro la concorrenza sleale sta rovinando il mercato italiano, con alcune aziende che offrono lo stesso prodotto a un prezzo del 15-20% inferiore rispetto ad altre, davvero troppo per essere considerato normale. In questo panorama, si sta facendo conoscere una nuova iniziativa, ilmastro.it, che, come viene definita dallo stesso ideatore Paolo Giulianini, è una sorta di “e-commerce alla rovescia”.



Gli affiliati

“Ilmastro.it è nato come iniziativa personale, perché non volevo essere semplicemente un montatore di pneumatici acquistati su altri siti web e ho notato che la situazione era condivisa da molti altri miei colleghi. Ho quindi creato un sito web, nel 2014, dove un cliente può scegliere il pneumatico desiderato e farselo spedire al gommista affiliato più vicino, senza dover pagare nulla online. Questa è la particolarità dell’iniziativa: la vendita la fa direttamente il gommista.”

Secondo Giulianini, in questo modo il gommista recupera il suo ruolo di consulente del cliente, perché può anche aiutare l’automobilista nella scelta. Inoltre, a differenza dei siti web tradizionali, offre un servizio più ampio per il cliente: come anticipato, il pagamento avviene direttamente dal gommista, senza la necessità di pagare online, e la garanzia è data direttamente dal punto vendita, con la certezza di avere un rapporto con una persona reale, che segue passo passo il cliente.



Paolo Giulianini, titolare de
ilmastro.it

Il gommista, per affiliarsi, paga un fee di 59 euro una tantum e può acquistare i pneumatici dai suoi fornitori tradizionali, ma è tenuto, naturalmente, a vendere i pneumatici al cliente finale al prezzo indicato sul sito online, per trasparenza. Il ricarico, secondo lo stesso Giulianini “non è elevato perché la concorrenza è alta, ma è in linea con gli altri siti online. Inoltre, il gommista non paga nessuna percentuale sulla vendita a il mastro. L’idea è nata per contrastare i siti web stranieri e ad oggi siamo circa 250 affiliati, ma si spera di arrivare a un migliaio.”

Ilmastro.it è uno dei primi siti web a comparire nei motori di ricerca e, secondo Giulianini, potrebbe aiutare i gommisti ad aumentare la propria visibilità. “All’inizio è stato difficile, perché appena si parlava di online veniva eretto un muro. Oggi il clima è un po’ migliorato e

ci aspettiamo di crescere. Stiamo progettando diverse iniziative, che saranno implementate non appena raggiungeremo un numero consistente e una capillarità territoriale adeguata. Ma la vendita rimarrà sempre del gommista.”

© riproduzione riservata
pubblicato il 6 / 08 / 2015