

Grandi novità da ilmastro.it, **[l’iniziativa realizzata da Paolo Giulianini che intende preservare il ruolo e l’importanza del gommista, costretto altrimenti a diventare un semplice montatore di pneumatici comprati online.](#)** Nel corso dei prossimi giorni sarà

lanciata una delle più grandi campagne mai realizzate a livello italiano per informare direttamente i gommisti, che verranno infatti contattati tramite spedizione postale, indirizzo mail e telefono. Giulianini prevede di raggiungere 10.000 gommisti italiani, 7.000 dei quali entro la prima metà di dicembre, con l’obiettivo di far conoscere il progetto.

“Questa campagna ha il chiaro obiettivo di far crescere ancora ilmastro.it”, ha affermato Paolo Giulianini, che ha spiegato: “La lettera, che è il mezzo su cui puntiamo decisamente, spiega come funziona ilmastro.it, evidenziando che è un progetto completamente gratuito per il gommista. Sono stati eliminati, infatti, tutti i costi di adesione al sito, che diventa una semplice vetrina. Il cliente ricerca in internet i pneumatici, trova i prezzi e l’indirizzo del gommista a lui più comodo, prenotando il prodotto. Il gommista effettua la vendita, con l’unica, ovvia, clausola di mantenere i prezzi pubblicati sul sito. È un sistema molto trasparente, che permette “l’abolizione” dell’e-commerce e salva la professionalità del gommista.”

L’eliminazione di tutti i costi di adesione al sito, che nel 2016 verrà completamente rifatto graficamente, è stata resa possibile anche grazie agli accordi presi con diversi importanti produttori di pneumatici mondiali, che per ora hanno scelto di non rivelarsi, ma che appoggiano l’iniziativa e, soprattutto, sostengono la professionalità di questa categoria. “Per fortuna sono molti i produttori che concordano sul fatto che non è possibile essere solo montatori a 7/10 euro lordi a pneumatico. Questo, infatti, comprometterebbe gli investimenti sui macchinari, gli aggiornamenti degli operatori, la professionalità e quindi anche tutte le varie innovazioni che non potrebbero essere inserite nelle officine per una cronica mancanza di fondi. Il sistema post-vendita non può essere garantito da un sito online, ma solo da un professionista competente.”

Maggiori informazioni su www.ilmastro.it.

© riproduzione riservata
pubblicato il 5 / 11 / 2015