

Il comparatore di prezzi B2B Quotagomme.it nasce dalla collaborazione di un team di professionisti con 25-30 anni di esperienza nel settore, maturata nell'area vendite e marketing di Michelin, e si propone come uno strumento innovativo - e italiano - in grado di portare benefici sia ai gommisti che ai grossisti.

Ne abbiamo parlato con Fabio Pattavina, responsabile commerciale di Elivia Srl, l'azienda con sede a Catania, cui appartiene la piattaforma.

Perché nasce Quotagomme.it?

Conoscendo molto bene il mercato italiano, ci siamo resi conto che ai gommisti mancava uno strumento italiano capace di integrare e organizzare l'offerta B2B, che in Italia purtroppo è estremamente frammentaria. L'obiettivo in pratica è quello di fare incontrare la domanda e l'offerta in una piazza virtuale.

È un progetto ambizioso, perché abbiamo voluto realizzare un portale non rivoluzionario, ma sicuramente innovativo, trasparente, semplice, capace di creare valore aggiunto a fornitori, acquirenti e noi stessi, che ci poniamo come intermediari.

Il comparatore di prezzi appartiene a Elivia Srl, una società che con sede in provincia di Catania e che ha due soci e un amministratore. Quotagomme è invece un brand.

Più in generale, i mercati on line in Italia sono molto indietro rispetto a Paesi come la Germania, Francia, la Gran Bretagna, ecc. Alcuni settori, poi, sono sotto la media. Il settore pneumatici è uno di questi. Molti argomenti possono spiegare questo "ritardo" ma è un dato di fatto. Con Quotagomme.it intendiamo contribuire e dare ulteriore impulso allo sviluppo dell'e-commerce, uno dei settori ancora in grado di creare posti di lavoro e Quotagomme.it vuole creare posti di lavoro.

A chi si rivolge Quotagomme.it?

In primis ai gommisti e a tutte quelle officine che trattano i pneumatici. Oggi infatti molte officine, circa 40.000, hanno inserito i pneumatici come elemento complementare alla loro attività; in termini numerici sono molti di più rispetto ai gommisti, che sono meno di 10.000. Naturalmente però il 90% circa dei pneumatici passa ancora attraverso il gommista tradizionale.

L'offerta di quanti e quali grossisti è presente nella piattaforma?

Innanzitutto ci tengo a sottolineare che i prezzi sono quelli realmente applicati dai grossisti,

ai quali noi non richiediamo né royalty sulle vendite, né un abbonamento. In questo modo Quotagomme.it può avere una posizione imparziale e indipendente, per assicurare concreti e reali vantaggi a tutte le società coinvolte.

A differenza di altri progetti simili, che sono disposti ad accogliere tutti i grossisti, noi abbiamo posto un target limite di 50 fornitori. La selezione è iniziata a gennaio e adesso siamo al 60% circa del target.

Non più di 50 grossisti. Perché vi siete posti un limite massimo?

Alcuni competitor hanno diverse centinaia di fornitori nelle loro piattaforme, invece noi abbiamo scelto di fare una selezione, di decidere noi quali 50 grossisti inserire, in funzione della conoscenza che abbiamo del settore e del mercato.

È proprio questo che ci distingue: provenendo dal settore, conosciamo tutti i soggetti e quindi siamo in grado di proporre la piattaforma solo a soggetti solidi, evoluti, pronti a esplorare nuove forme e canali di vendita, e soprattutto di garantire risposte adeguate alle moderne esigenze dei gommisti. Contemporaneamente possiamo escludere chi, a nostro avviso, potrebbe non essere adeguato a portare avanti il nostro progetto.

C'è anche un altro motivo più pragmatico: 50 grossisti coprono il territorio nazionale in maniera capillare e adeguata, per cui riteniamo che inserirne di più significhi suddividere ulteriormente il mercato, che invece è saturo. In questo modo diamo anche certezza ai grossisti di far parte di una sorta di club o circolo ben definito e non destinato a crescere a dismisura.

Inoltre abbiamo in progetto anche di sviluppare delle iniziative al di fuori della piattaforma, che coinvolgeranno alcuni dei nostri fornitori. Il fatto che il gruppo di grossisti sia limitato, selezionato e conosciuto ci consente di avere una relazione diretta, quotidiana e personalizzata. Cosa ovviamente impossibile se hai 500 fornitori.

Come funziona la piattaforma per i gommisti?

È necessario iscriversi con una quota annuale, meno di un caffè al giorno, che dà accesso alla piattaforma per cercare i prodotti al miglior prezzo o con i migliori tempi di consegna. Il prezzo è il primo orientamento, ma ci sono altri criteri per la scelta dell'acquisto, come ad esempio i tempi, la vicinanza o la conoscenza del fornitore.

Ogni gommista ha i suoi fornitori, Case o grossisti, ma a volte non trova il prodotto che gli serve o deve aspettare troppo tempo per averlo. Ecco che su Quotagomme.it può trovare il

pneumatico che gli serve al miglior prezzo possibile.

Sulla piattaforma si possono trovare gomme consumer, ma anche truck, agricoltura, movimento terra e carrello industriale. Naturalmente l'incidenza per questi prodotti è attualmente più bassa, perché sono specialistici e quindi il prezzo non è un fattore primario rispetto agli aspetti tecnici. In ogni caso, una volta scelto il prodotto, lo si può cercare su Quotagomme.it al miglior prezzo.

Quali sono i vantaggi per i gommisti?

Risparmiare è il primo ma non l'unico vantaggio per il gommista che usa la piattaforma. Ci sono altri aspetti a cui si fa meno caso, ma altrettanto importanti, come la possibilità di ridurre i magazzini, la differenziazione dell'offerta al consumatore finale e la possibilità di soddisfare qualsiasi richiesta dell'utente, senza doversi rivolgere a fornitori con cui non si ha un contratto con condizioni vantaggiose e senza essere costretti a convincere il cliente a scegliere un'altra marca. Tutto ciò senza vincoli, senza contratti impegnativi, senza rischi per le giacenze (furti, danneggiamenti, ecc).

Il fatto inoltre di avere il magazzino vuoto consente anche di sviluppare quello che è diventato ormai un business importante: lo stoccaggio delle gomme del cliente fino al cambio successivo.

Esiste anche una forza vendita?

Sì ed è una caratteristica fortemente differenziante rispetto alle piattaforme esistenti. Abbiamo un programma, già avviato, di agenti sul territorio. Anzi li definiamo agenti/consulenti, nel senso che hanno il compito di supportare gommisti, ricambisti e autofficine nell'utilizzo della piattaforma. È infatti fondamentale che Quotagomme.it diventi uno strumento di uso quotidiano per fare preventivi e confrontare i prezzi, anche quando non si completa l'acquisto.

Il management team invece è composto da sette persone: Cosimo Pappalardo è il CEO, io mi occupo dello sviluppo del mercato nel Sud Italia e di coordinare il team vendite, Mauro Silvestri del centro ed Ernesto Merone del nord. Poi ci sono , Roberto Gandoli responsabile dello sviluppo delle relazioni esterne, Salvatore Leonardi che si occupa di marketing e comunicazione e Nunzio Mavica con il ruolo di CTO.

A tutto ciò si aggiungono una serie di strutture, dei veri partner, di cui ci avvaliamo per gli aspetti legali, giuridici fiscali e informatici.

La quota annuale dei gommisti è la sola fonte di reddito per la piattaforma?

Sicuramente è una voce molto importante, visto che non prevediamo maggiorazioni o percentuali sui prezzi dei prodotti. Ma, a partire dal secondo semestre, ci saranno importanti novità sullo sviluppo della piattaforma.

Quindi Quotagomme.it non è solo uno shop online?

Esatto. Abbiamo anche altri progetti in via di sviluppo, che saranno realizzati nel corso del 2017 e inizio 2018, per offrire nuove opportunità di business ai nostri partner. Noi procediamo a piccoli ma decisi passi e naturalmente consentiteci di mantenere il giusto riserbo sui programmi futuri.

Perché avete scelto Autopromotec per il debutto?

La vetrina bolognese è perfetta per farci conoscere in tempi rapidi da un importante numero di operatori del settore. Ecco perché abbiamo deciso di fare coincidere l'apertura ufficiale del sito con l'apertura di Autopromotec: due eventi in uno!

In futuro metteremo in campo anche altre iniziative di mailing, TV locali e altro.

Quotagomme.it sarà ad Autopromotec: **Pad.15 Stand D2 - 1° Piano**

© riproduzione riservata
pubblicato il 25 / 05 / 2017