

Dalla fornitura di servizi che predicono i problemi dei pneumatici ai marchi budget sembrerebbe esserci una distanza incolmabile, eppure tutto questo fa parte di Goodyear Dunlop. L'offerta TBR del gruppo, l'unico a presentare due marchi premium, è davvero ampia e ha l'obiettivo di rispondere a tutte le esigenze e i segmenti in termini di tipologia di prodotto, misure e brand.

Gabriele Insardà, marketing manager commercial di Goodyear Dunlop, ha fatto il punto dell'offerta del gruppo, partendo proprio da Proactive Solutions, un portafoglio di soluzioni innovative che aiuta le flotte ad anticipare i problemi ai pneumatici, ma che offre anche molto di più. "Oggi il mercato chiede di più a una casa premium. I grandi produttori oggi considerano un buon pneumatico il minimo dell'offerta, a cui bisogna aggiungere una serie di servizi a 360 gradi attorno ad esso. Questo dà alla flotta la possibilità di ottenere il massimo dal pneumatico e fa la differenza, distinguendoci dalla concorrenza. Con Proactive Solutions, che sta avendo un ottimo successo, ci siamo spinti molto oltre la gomma: basti pensare che tra i servizi c'è quello che analizza il comportamento alla guida e dà utili indicazioni su come guidare per ottimizzare consumi. Si tratta, in definitiva, di un insieme di soluzioni che danno vantaggi reali e concreti alla flotta."

Se all'interno del gruppo Goodyear è sempre stato il marchio che va incontro alle esigenze specifiche della flotta e Dunlop è, invece, sinonimo di polivalenza, oggi il mercato autocarro si sta evolvendo anche in termini di domanda. "La parte bassa del mercato sta crescendo parecchio. La completezza del portafoglio marchi Goodyear Dunlop è evidenziata dai brand Fulda, Sava e Debica, da cui stiamo avendo ottimi riscontri. Sono prodotti realizzati per le flotte che hanno un'esigenza di contenimento dei costi, ma vogliono al contempo la garanzia di un produttore premium. E anche in questa fascia ci distinguiamo con un'offerta davvero completa: l'High Load per i prodotti Fulda e Sava nella misura 385/65 22.5 è un esempio, oppure la 435/50 19.5, una misura tipicamente premium, che è presente con entrambi i marchi appena citati."

Infine, una battuta sulla figura del gommista: "Per il gruppo, il gommista rimane una figura fondamentale. Il mercato italiano è composto da piccole flotte non strutturate, che hanno bisogno di un consiglio e di assistenza quando vanno a scegliere i pneumatici. Il pneumatico autocarro va spiegato e capito. Inoltre, tanti nostri servizi si appoggiano alla rete di rivenditori specializzati. Parallelamente però, oggi è necessario vedere il veicolo a 360 gradi. La flotta deve massimizzare tempi e costi e non può, quindi, recarsi dal gommista, a fare la revisione, dal meccanico e via dicendo. Stanno nascendo servizi a 360 gradi che coprono gran parte dei bisogni del veicolo. Il gommista non scomparirà nei prossimi anni, ma dovrà evolversi, strutturando la propria offerta intorno al veicolo e alle esigenze della flotta."

© riproduzione riservata
pubblicato il 21 / 06 / 2017