

Abbiamo parlato con Ivan Malandrin di iBolts, la piattaforma di vendita online dei prodotti Bimecc, che ci ha raccontato dello sviluppo dell'azienda.

"iBolts porta i prodotti di Bimecc a casa del gommista, a seconda delle sue necessità. In sostanza lavoriamo sul venduto, occupandoci di tutti quei prodotti che altrimenti sarebbero di difficile reperibilità. Tanti gommisti hanno problemi a trovare la vite di ricambio perché non hanno un interlocutore preparato con la merce disponibile e pronta alla spedizione: iBolts risolve questo problema.

Oltre a questo, svolgiamo attività di formazione, portando avanti il messaggio della sicurezza in collaborazione con i nostri partner. La vite è un elemento essenziale per la sicurezza della vettura, che si usura e per questo va mantenuto. Insieme a CNA, Driver ed Euromaster, abbiamo svolto molte sessioni di formazione per far comprendere questi temi ai gommisti."

Il tema della sicurezza è sicuramente importante agli occhi del consumatore. Inoltre, la vite è un'occasione di margine per il professionista. Ma, se non bastasse, c'è un altro elemento importante che rende l'offerta di iBolts interessante: *"Se si rompe una vite di una vettura in officina, si hanno tanti problemi: il primo è che si ha un fermo attrezzatura, il secondo è che bisogna spiegare al cliente cosa e perché è successo, il terzo è che molto spesso non si sa come risolvere il problema e il quarto è che si fa brutta figura. Con un minimo di assortimento, invece, si copre il 90% del parco auto che può arrivare in officina, promuovendo la sicurezza e offrendo un prodotto che non ha nessuno, su cui si può dare competenza e evidenza immediata della necessità della sua sostituzione."*

© riproduzione riservata
pubblicato il 31 / 07 / 2019