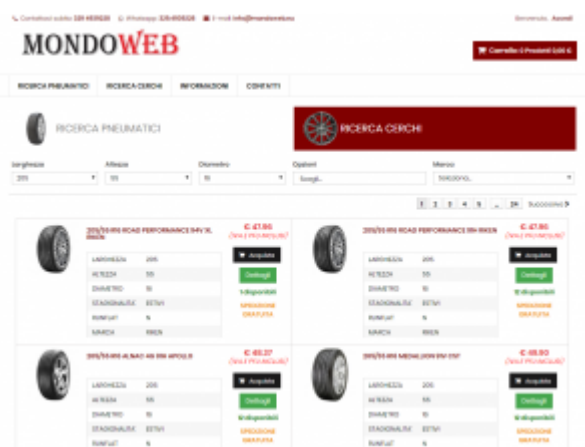


Il mondo fisico e quello virtuale si incontrano in edicola per offrire una soluzione “a tutto tondo”: è partito infatti il progetto pilota di vendita di pneumatici in edicola.

Grazie alla collaborazione tra **Press-Di** e **NB & Partners**, proprietaria del marchio **Mondoweb.eu**, alcune edicole presenti sul territorio italiano sono state selezionate per effettuare un primo test di lancio di questo nuovo modello distributivo integrato che vede per la prima volta i pneumatici transitare, anche se solo virtualmente, attraverso l’edicola. Il progetto si prefigge lo scopo di integrare la comodità e la convenienza di acquistare online con la capillare presenza delle edicole sul territorio, che possono così contribuire a diffondere l’offerta anche a una diversa tipologia di clientela, che preferisce ancora avere un primo contatto di tipo tradizionale e “offline”.



L’edicolante fungerà infatti da consulente in grado di promuovere il nuovo sito ([www.mondoweb.eu](http://www.mondoweb.eu)) che permette di accedere a prodotti - pneumatici, cerchi e ruotini - offerti a prezzi particolarmente convenienti e riservati esclusivamente agli utenti registrati. La consegna sarà effettuata direttamente a casa del cliente.

Inizialmente il test sarà effettuato su 1.000 edicole riconoscibili grazie all’esposizione di un manifesto pubblicitario che riporta la descrizione dell’iniziativa. L’edicolante fornirà ai clienti interessati un depliant informativo contenente, tra l’altro, tutte le istruzioni per la registrazione al sito di e-commerce. Sarà reso disponibile un servizio di assistenza telefonica, via mail e via whatsapp per mantenere l’esperienza d’acquisto indipendente ma al contempo assistita (i riferimenti sono riportati sia sul sito che nel depliant informativo).

Il potenziale dell’iniziativa è notevole, soprattutto se si considera la presenza delle **circa 30.000 edicole** dislocate lungo tutta la penisola. L’idea è quella di supportare la compravendita di pneumatici con l’ausilio di un canale ad oggi inesplorato e che permetterà di soddisfare le esigenze di tutti i soggetti coinvolti. I clienti avranno infatti la possibilità di

accedere a prezzi particolarmente vantaggiosi e a loro riservati, le edicole avranno l'opportunità di fidelizzare ulteriormente la loro clientela ampliando ulteriormente la loro offerta e, infine, **la rete di rivenditori autorizzati NB & Partners potrà ricevere la visita di un'utenza potenzialmente nuova per il servizio di montaggio**, con tutti i vantaggi di fidelizzazione successiva che da ciò possono derivare. La rete è capillarmente distribuita in Italia con 1.500 officine convenzionate, soprattutto in prossimità dei centri commerciali. L'azienda ha la volontà di ampliare il network, soprattutto nelle aree più periferiche delle città. Per maggiori informazioni scrivere a mailto:[info@mondoweb.eu](mailto:info@mondoweb.eu).

Il progetto nasce dall'esperienza di NB & Partners, società attiva da oltre 15 anni nella commercializzazione di pneumatici attraverso canali alternativi (grande distribuzione, Groupon,...) e sarà attiva a partire da metà ottobre nelle prime 1.000 edicole selezionate per la fase di lancio.



**Sabrina Nicoli**, socio unico di NB & Partners, ha dichiarato: *“credo molto in questo progetto perché il canale edicola sta attraversando un momento di grande trasformazione, in parte dovuto al cambio di abitudini di lettura che sono ormai sempre più orientate verso gli strumenti digitali. Oggi l'offerta di notizie e di intrattenimento sta penalizzando la carta stampata a favore dell'offerta proveniente dal mondo web. Libri, riviste e giornali cartacei vantano ancora fedelissimi estimatori e mantengono inalterate le loro peculiarità. L'edicola ha quindi bisogno di fare riscoprire la sua centralità e ampliare la gamma di prodotti offerti è sicuramente utile allo scopo.”*

Sempre secondo Nicoli, *“i due mondi possono convivere e diventare complementari: per*

*questa ragione ho voluto portare Mondoweb in edicola!"*

Viviamo in una società in continua evoluzione e questo ci porta opportunità prima impensabili. NB & Partners ha grandi progetti legati alla distribuzione di prodotti attraverso le edicole: oggi si inizia con i pneumatici ma nelle intenzioni c'è la volontà di non limitarsi a questi. E' già in fase di studio la possibilità di estendere ad altre categorie merceologiche e per questo motivo il test appena partito riveste una duplice funzione e segna una nuova fase per la stessa azienda.

Cogliere i segnali del cambiamento è un tratto distintivo della vocazione di Mondoweb.eu e dopo questo primo passo si sta già pensando al successivo.

© riproduzione riservata pubblicato il 22 / 10 / 2019