

Abbiamo fatto una chiacchierata con **Alessandro Felappi**, titolare dell'officina gommista Pneus Center ma anche dei siti di vendita online **cambioruote.it** e **gripmoto.it**, che stanno espandendo la rete di partner di montaggio in tutta Italia. Risulta particolarmente interessante, quindi, il suo parere sulle vendite online e sul ruolo dei gommisti in questo processo.

### **Chi è Pneus Center e che storia ha, offline e online?**

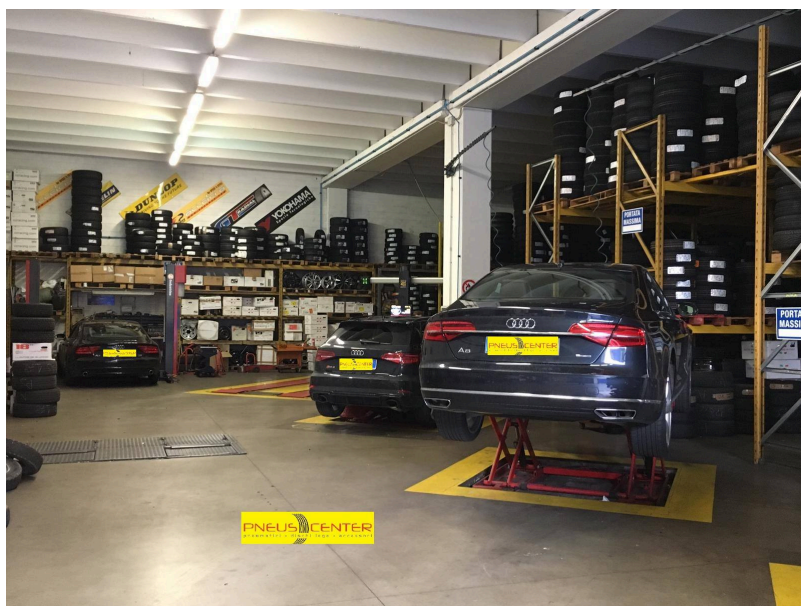
**Pneus Center è una storica officina gommista di Brescia**, con oltre 40 anni di esperienza. Dalla nostra esperienza sul campo, abbiamo deciso di creare due siti di e-commerce, tra cui **cambioruote.it** e **gripmoto.it**. Entrambi hanno dei punti di forza interessanti per il gommista, e si distinguono da tutti gli altri siti di vendita per alcune particolarità.

Il primo, **cambioruote.it**, è **specializzato** nella vendita di **kit già fittati**. Abbiamo deciso di puntare sui kit già pronti e sulla facilità di configurazione online della ruota completa per distinguerci dalla massa degli altri siti, che vendono prevalentemente solo pneumatici. Naturalmente, ci rivolgiamo in particolare a chi vuole il doppio treno, quindi a un **cliente premium**.

**Gripmoto.it** invece è un sito di vendita **pneumatici moto**, specializzato quindi nelle due ruote. Ha 2 anni di vita e punta sulla vendita dell'accoppiata gomma anteriore/gomma posteriore. Abbiamo fatto numerosi investimenti di marketing, dalla pubblicità su Google a quella su **Sky** e **TV8** durante le gare di MotoGP, fino alla partnership con il pilota youtuber **Luca Salvadori** oltre ad altri micro-influencer. Anni fa siamo partiti vendendo su eBay e abbiamo registrato costantemente una grande crescita: oggi con il solo sito parliamo già di migliaia di gomme all'anno.

Infine, un'altra particolarità: **abbiamo sede in Italia**, paghiamo l'iva italiana, spediamo dall'Italia.

**La ricerca di montatori per un sito è un argomento sempre spinoso. Non trova?**



Dipende dal sito, almeno dovrebbe essere così. La vendita di prodotti online non sparirà, anzi. Praticamente tutti i settori stanno registrando una crescita della componente e-commerce, perché la vita è sempre più frenetica, le persone sono sempre più impegnate e non hanno tempo, o voglia, di confrontare i prezzi o i prodotti in due o 3 negozi vicino a casa.

Spesso, inoltre, **non è un discorso di prezzo**, ma di **comodità**, velocità, possibilità di **maggior scelta**. I gommisti stessi comprano su Amazon, o su altri marketplace, non è un tabù ammetterlo.

E, parlando di tabù, montare pneumatici comprati su internet è una realtà: Gommadiretto ha 4.600 centri di montaggio in Italia.

**Ogni tanto si vedono tentativi di “boicottaggio” dei siti di vendita da parte dei gommisti. Cosa ne pensa?**

E' vero, spesso si assiste a tentativi di boicottaggio, come fissare gli appuntamenti per il cambio gomme delle vendite online a date improponibili, fissare prezzi per il cambio gomme assurdi, oppure indicare un prezzo online e poi chiedere una tariffa maggiore una volta effettuato il lavoro.

Questo è un fenomeno estremamente sbagliato: **la vendita online non verrà bloccata da queste azioni**, anzi. Il cliente non andrà a comprare i pneumatici dal gommista al prossimo acquisto, perché è evidente che la falla del processo di acquisto è **il gommista** stesso, che

**si auto-danneggia**, spesso non accorgendosene nemmeno.

### **Perché un gommista dovrebbe diventare partner di montaggio di cambioruote.it?**

Il gommista, innanzitutto, quando diventa partner di montaggio di un sito di vendita, entra in un mondo in cui, altrimenti, non potrebbe esserci. Da gommista, io penso che **un cliente in più che entra in negozio è sempre meglio di uno in meno**.

### **Perché un gommista dovrebbe essere partner di cambioruote.it?**



Alcuni motivi li abbiamo accennati prima: siamo italiani e paghiamo l'iva in Italia e, se il gommista è coerente con se stesso, non dovrebbe montare pneumatici di aziende con sede in Paesi dalla fiscalità per così dire "creativa". **Internet non è il nemico; il nemico è chi evade su internet**. Non chi su internet vende a prezzi giusti, che non rovinano il mercato, e a un pubblico che ormai è abituato ad acquistare lì e a non andare più nei negozi fisici.

Un altro motivo per cui il gommista dovrebbe considerare di essere nostro partner di montaggio è che i **prezzi del suo lavoro li sceglie unicamente lui, noi non abbiamo voce in capitolo** su questa decisione, **né prendiamo una percentuale sul lavoro**. Abbiamo anche tante idee su come sviluppare questa partnership: formazione, investimento sul punto vendita, digitalizzazione, gestione dei depositi e molto altro. C'è davvero tanto da poter fare assieme perchè siamo colleghi e abbiamo la stessa mentalità e gli stessi interessi.

Siamo una struttura con una storia alle spalle, abbiamo 3 programmatori, investiamo nel marketing e abbiamo un'officina. C'è anche **competenza tecnica, cosa che non tutti gli**

### **e-commerce possono vantare.**

Anche il focus sul kit già fittati dovrebbe “ingolosire” il gommista: stiamo parlando di un cliente “buono” da portarsi in casa, che molto probabilmente ha un’auto premium. Si tratta di una grossa differenza rispetto a tutti gli altri siti di e-commerce che si focalizzano sulla vendita di pneumatici e, quindi, sul prezzo.

Crediamo molto in questo progetto e vogliamo che il gommista ne sia un punto cardine, quasi come una rete vendita affiliata. Insomma non vogliamo fare una guerra al settore, che rispettiamo e di cui siamo parte, ma adattarci agli scenari.

Anche il recente cambio della normativa sulle trasformazioni NAD è un’interessante opportunità di crescita per il gommista, che ora diventa un punto di riferimento del cliente finale anche per questa attività.

### **Quanti gommisti avete registrati come partner in questo momento? E a quanti puntate?**

Ad oggi siamo a circa 500 partner registrati, con l’obiettivo di arrivare a 1.000-1.200. L’idea è di avere un panel selezionato di professionisti, garantendo una sorta di esclusiva per area a seconda della popolazione della città dove il gommista opera.

Quello che è importante capire è che un sito come il nostro non porta via la vendita al gommista, perchè **chi compra online non è cliente del gommista e non lo sarebbe comunque**. È il gommista che, invece, se non è online perde un’opportunità di chiudere una vendita aggiuntiva e conquistare il cliente.

**[Per diventare un centro di montaggio Cambio Ruote cliccare qui](#)**

© riproduzione riservata pubblicato il 19 / 09 / 2022