

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?

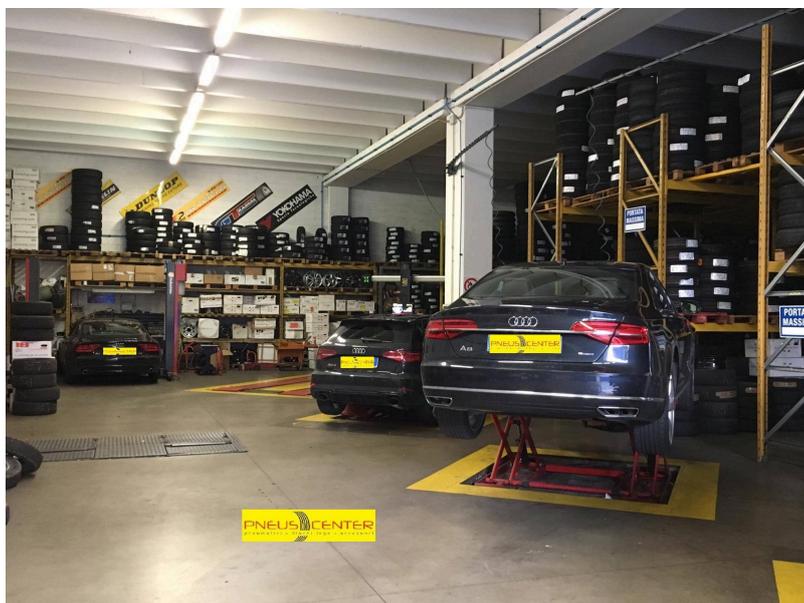
Pneus Center è una storica officina gommista di Brescia, con oltre 40 anni di esperienza. Dalla nostra esperienza sul campo, abbiamo deciso di creare due siti di e-commerce, tra cui **cambioruote.it** e **gripmoto.it**. Entrambi hanno dei punti di forza interessanti per il gommista, e si distinguono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

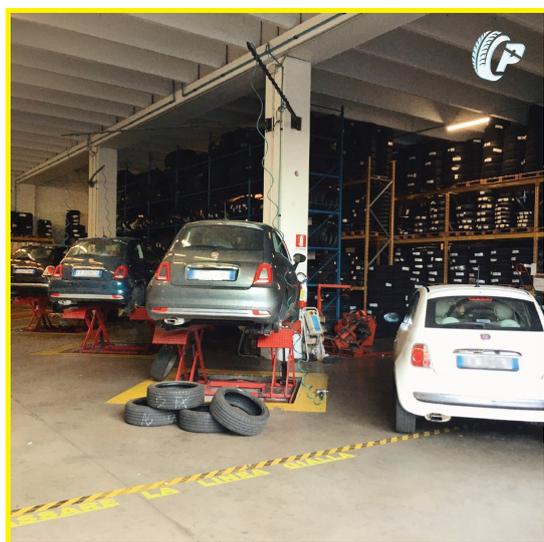
Questo è un fenomeno estremamente sbagliato: **la vendita online non verrà bloccata da queste azioni**, anzi. Il cliente non andrà a comprare i pneumatici dal gommista al prossimo acquisto, perché è evidente che la falla del processo di acquisto è **il gommista** stesso, che

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