

La piattaforma B2B Inter Service Trade ha partecipato a The Tire Cologne con uno stand nel padiglione 7, mostrando la sua offerta a gommisti e distributori che hanno partecipato alla fiera. Abbiamo incontrato il fondatore **Mark Lecleir**, che ci ha raccontato le ultime novità.

Come è andata la fiera? Cosa avete presentato?

La fiera è andata bene. Ci sono stati parecchi visitatori ed espositori e, nonostante l'investimento elevato per essere presenti, credo porterà i suoi frutti. Abbiamo presentato la nostra strategia, sviluppata nel corso di questi anni di presenza sul mercato. La chiamiamo “integrazione e distribuzione”. Ad oggi abbiamo la disponibilità di 75.000 pneumatici: per i distributori è possibile integrare la loro gamma, completandola con la nostra. Ad esempio: se un distributore ha 40.000 gomme, Inter Service Trade permette l'integrazione del suo database con quello del cliente, dando al distributore sostanzialmente 35.000 pneumatici in più da vendere. Questo è un aspetto molto interessante per tanti clienti.

Lato distribuzione, invece, abbiamo iniziato a lavorare anche in questo campo, stringendo accordi con distributori locali bravi nel loro mercato, ma che hanno difficoltà a lavorare a livello internazionale. Noi, invece, abbiamo personale che parla 6 lingue, creando una situazione win&win. Vedo grandi possibilità di crescita insieme: abbiamo tutto, dai marchi budget a quelli di prima fascia, ed anche un'esclusiva europea, Premiorri.

Infine, un'altra possibilità: per chi non vuole o non riesce ad integrare il nostro database, non c'è problema: ci pensa direttamente Inter Service Trade. Trasformiamo il nostro B2B, inserendo il logo e utilizzando i colori del cliente, integrando anche i fornitori del cliente. In sostanza forniamo un pacchetto IT completo.

Come stanno andando il mercato italiano e quello europeo?

Il mercato italiano è ancora il nostro primo mercato, ma stiamo crescendo molto bene in Francia e Germania, dove stiamo firmando accordi con grandi, grandissimi distributori. Noi guardiamo al mercato europeo nel suo insieme ormai.

Possiamo sapere qualcosa in più dei pneumatici Premiorri?

E' un prodotto dell'Est Europa interessante, prima molto focalizzato sul mercato russo, ucraino e polacco. Oggi per forza di cose guarda a ovest, all'Europa e per questo ha investito molto in qualità, acquistando macchine per la produzione di pneumatici da VMI che garantiscono un'ottima qualità de prodotto e realizzando, anche, bei design dal punto di vista estetico. Chi cerca un prodotto realizzato in Europa, dal buon rapporto qualità prezzo,

con buoni valori di etichetta, disponibilità che non deve passare da spedizioni asiatiche e protezione regionale dovrebbe valutare i pneumatici Premiorri.

Ci sono promozioni in corso?

Sì, due: i clienti che ordinano entro il 30 giugno avranno i prezzi fissati per tutta la stagione. Inoltre, per chi non è ancora cliente e ha qualche dubbio, abbiamo una promozione speciale. Basta registrarsi al B2B e comprare 4 pneumatici. Se entro il 30 giugno troviamo un accordo, quelle 4 gomme verranno rimborsate. Vedremo poi se rinnovare queste promozioni per il futuro.

© riproduzione riservata pubblicato il 17 / 06 / 2024