

Durante l'estate Gexpo aveva invitato i gommisti a prepararsi all'imminente stagione invernale organizzandosi per tempo con il pre-booking. Ora, con l'inizio di settembre, abbiamo sentito nuovamente Manuel Ivan, responsabile commerciale di Gexpo.

*"Iniziamo il mese di settembre con molto entusiasmo: sono molti i clienti che stanno trattando con la nostra forza vendite la fornitura di pneumatici invernali e all season sui principali marchi trattati da Gexpo. Tra questi, abbiamo constatato il particolare interesse del mercato per i marchi **Nokian, Bridgestone, Pirelli, Goodyear, Continental, Firestone e Barum**. Siamo grati ai molti clienti che, nonostante l'incognita di una possibile ripresa del virus, con ottimismo hanno seguito i nostri consigli. Questo è un importante contributo per la società, che ora può pianificare e organizzare al meglio la prossima stagione invernale, ma è anche una garanzia per i gommisti stessi, che così non rischieranno di fare i conti con la scarsità di prodotto e l'innalzamento dei prezzi."*

La maggior parte dei clienti ha voluto prenotare i pneumatici di alto di gamma, sfruttando le condizioni commerciali di Gexpo e la profondità di misure: la volontà è di farsi trovare pronti quando inizierà la stagione con le misure più strategiche dedicate soprattutto alle nuove immatricolazioni generate dagli incentivi statali che hanno contribuito ad una impennata delle vendite di auto nuove.

"I clienti più attenti vogliono evitare di perdere delle opportunità sulle possibili carenze di prodotto previste durante la stagione invernale. A tal proposito va ricordato che le fabbriche hanno avviato la produzione winter con circa due mesi di ritardo rispetto agli anni passati. Abbiamo constatato un interesse sempre maggiore verso i prodotti all season, infatti l'azienda ha strategicamente investito molto in questa direzione: la disponibilità e l'offerta di prodotti 4s in Gexpo è davvero molto ampia, sia sui prodotti premium che sui prodotti budget. Siamo pronti a soddisfare qualsiasi richiesta di quello che attualmente è il segmento di mercato più in crescita!"

Gexpo ha pianificato la propria disponibilità dei pneumatici winter e 4S valutando gli effetti che l'emergenza covid ha generato sull'economia della maggior parte delle famiglie italiane: *"Gli analisti di mercato ci indicano che la ridotta capacità di spesa delle famiglie ha portato le stesse ad osservare una maggiore oculatezza sugli acquisti. È prevedibile, quindi, che le scelte ricadranno su quei prodotti che potranno garantire il miglior rapporto qualità/prezzo, perché oggi l'utente non vuole rinunciare all'innovazione tecnologica e soprattutto alla sicurezza, ma al giusto prezzo. Prevediamo, quindi, un calo della domanda dei prodotti low cost, a favore di un incremento di domanda dei prodotti premium e quality."*

Gexpo pronta per la stagione invernale: aumento della domanda di premium e quality, calo del low cost | 2