

Paolo Julianini e ilMastro.it sono pronti per una nuova avventura: dopo qualche anno in sordina, è stato avviato un redesign del sito, che in realtà è una rivisitazione del progetto. Lo abbiamo intervistato per capire che obiettivi si è posto e a che punto sono i lavori.

“Siamo praticamente pronti, a giorni il nuovo [ilmastro.it](#) dovrebbe essere online. Promettiamo di tornare tra le prime posizioni SEO nel 2023/24, e questa volta per rimanerci.”

Quali saranno le novità del progetto?



Questa volta [ilmastro.it](#) sarà ancora più diretto, un vero progetto per far sì che il professionista, ovvero gommista e officina, siano perno e fulcro centrale della vendita del pneumatico, ma anche del “prevendita”, ovvero delle attività di consulenza del cliente finale.

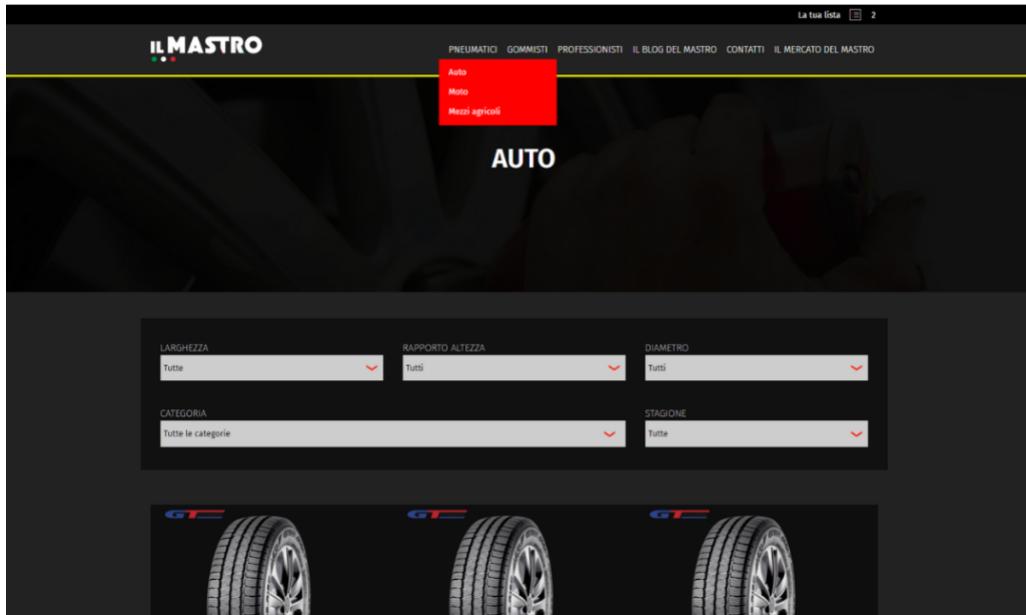
Il progetto è nato nel 2013 e da lì abbiamo registrato sia le positività che gli errori di internet, un mondo troppo per la nostra categoria, considerato dai gommisti una specie di mostro, ma con il quale abbiamo dovuto fare i conti con il tempo. Oggi le cose sono cambiate ed anche noi abbiamo tirato le somme che questo mondo online ci ha dato. Credo di aver modificato totalmente e rivisto tutte le funzioni che il nostro sito deve avere per fare il vero salto di qualità.

Ho studiato e rivisto il progetto per centinaia di volte, lo ho testato nei miei negozi direttamente, mi sono chiesto cosa vorrei che un sito facesse per me nei miei punti vendita e alla fine sono arrivato alla conclusione che ho messo in campo, o meglio online.

Il funzionamento è molto semplice e sarà una scoperta fantastica per tutti coloro che

vorranno partecipare attivamente a questo percorso.

Un gommista che vende online quindi?



Non proprio: io vengo da generazioni di "gommisti", vengo da coloro che cercano sempre di migliorarsi e che investono nel territorio, nei locali, nella formazione del personale, nelle attrezzature. Credo che queste persone, che si mettono quotidianamente in discussione ogni giorno della loro vita, vadano supportate. Il progetto è rivolto a tutti coloro che aprono le officine alla mattina presto e chiudono alla sera tardi, vendendo e montando pneumatici.

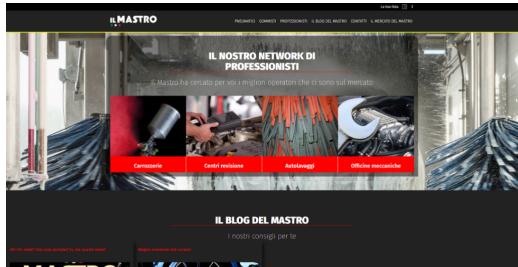
È rivolto a loro perché, oggi, mettersi in gioco è sempre più difficile e non riuscire a resistere significherebbe rischiare di non avere più professionalità, che si guadagna con anni di esperienza sul campo e non con un click on-line).

Cosa avrà a disposizione il gommista?

L'idea è che la vendita rimanga al professionista: ilMastro.it creerà solo il primo contatto tra cliente e centro specializzato, senza mai interferire, senza imporre decisioni o altre clausole: ogni imprenditore deve essere libero di vendere ciò che crede migliore per il suo business e per il suo cliente. Il contatto iniziale verrà generato automaticamente per mail dando la possibilità a chi cerca un preventivo di chiedere a tutti i centri più vicini a lui nel raggio di 40 km circa.

Da quel momento in poi ogni centro in zona avrà a disposizione il contatto di un cliente con

una determinata misura e richiesta e "si giocherà" il cliente come crede meglio.



Per questo motivo nel sito non ci saranno prezzi dei prodotti: è chiaro che non possiamo livellare i prezzi per tutta Italia, ma con un sistema di questo tipo non ha neanche senso. Vogliamo dare spazio al singolo negozio, al singolo imprenditore, e far in modo che possa sviluppare al meglio la sua professionalità, anche online.

Nessuna vendita sarà contabilizzata, non verrà mai chiesto un centesimo per le vendite dei singoli negozi e questo strumento sarà totalmente a titolo gratuito per il professionista, che potrà offrire pneumatici auto, moto, agricoltura e truck), ma anche servizi di meccanica, carrozzeria e autolavaggio.

Per tutte le categorie inoltre ci sarà la possibilità di sbloccare delle pagine dove sarà possibile costruire un mini-sito all'interno de ilMASTRO.it in modo da offrire un "biglietto da visita" più attraente agli occhi del cliente finale, con una descrizione dell'azienda e dei servizi offerti. I costi di questo servizio saranno praticamente quelli "vivi", e comunque sotto i 50 euro/anno.

Infine, ilMastro.it sarà dotato di un'altra serie di funzioni che gli garantiranno visibilità durante tutto l'arco dell'anno e non solo per i cambi gomme.