

Prosegue con rinnovato entusiasmo la collaborazione tra **Turnover** ed **eCommerce**, brand di pneumatici dell'azienda **Hardgreen**, fondata nel 2010.

Per accrescere strategicamente la propria presenza nel commercio digitale, eCommerce si è affidata a Turnover, l'agenzia certificata Amazon creata all'inizio del 2021 per dare supporto alle aziende nella strutturazione di vendita sui canali online. È la nuova frontiera dell'e-commerce che richiede strategie e competenze di altissimo livello per eccellere nel Mare Magnum delle vendite online. E i primi frutti non si sono fatti attendere: **l'incremento di fatturato nel 2021 è di circa il 350% rispetto al 2020.**



Davide Rinaldi, CEO di Hardgreen

*“Siamo pienamente soddisfatti dei risultati raggiunti con eCommerce – ha dichiarato **Fabio Marin**, CEO e Fondatore di Turnover. Il nostro obiettivo è quello di aiutare le aziende nel processo che le porta ad affermarsi nel mondo dell'e-commerce in modo stabile e strutturato, aumentandone le vendite e risaltandone l'immagine. Con eCommerce il risultato finale ha superato ogni aspettativa, tanto da poterlo definire un autentico esempio di case history di successo.”*

*«In eCommerce scegliamo i produttori più affidabili di pneumatici rigenerati con tecnica a caldo. Grazie all'aiuto di Turnover nella comunicazione al cliente finale, stiamo notando con piacere che il mercato apprezza sempre più questo tipo di prodotto – ha dichiarato **Davide Rinaldi**, CEO di Hardgreen. Siamo orgogliosi dei risultati ottenuti per il mercato Italia e abbiamo già deciso di affidarci a Turnover per implementare la vendita con nuovi fornitori*

in altri stati europei: Francia, Spagna e Portogallo.”

“La scelta di indirizzarsi verso pneumatici rigenerati risulta essere la migliore per chi vuole acquistare un prodotto economico, ecologico e sicuro”, afferma eCommerce. I prodotti eCommerce sono infatti conformi alle normative europee ECE-ONU 108-109, che ne garantiscono la sicurezza e la qualità, nella stessa misura di pneumatici di nuova fabbricazione, grazie alla tecnica di stampo a caldo.

Riutilizzare le carcasse di pneumatici da smaltire per la costruzione di nuovi prodotti ha una forte valenza ecologica ed economica. In questo modo, infatti, si preserva complessivamente l'80% del pneumatico, risparmiando il 70% di energia. Da qui il prezzo più basso di circa il 50% rispetto ad un pneumatico standard.

I *marketplace*, Amazon in particolare, rappresentano in questo momento le piattaforme predilette dagli utenti per gli acquisti, anche in questa specifica categoria merceologica, grazie all'elevato grado raggiunto dal servizio, alla comodità e all'affidabilità che assicurano. Le comparazioni online e la consultazione delle recensioni sono la fase iniziale di ogni acquisto. **Gestire la propria brand awareness** in questo mondo è pertanto fondamentale ed è qui che entra in gioco il **know-how di Turnover**.



Fabio Marin, CEO e Fondatore di Turnover

Lo scorso anno Turnover ha supportato la strategia di crescita del brand eCommerce,

quando l'azienda aveva un fatturato di tremila euro ogni mese, con picchi di 30mila in alta stagione. Il suo intervento si è indirizzato su due principali direttive: **supportare la crescita di fatturato** e, al contempo, quella di **posizionamento**. Per raggiungere l'obiettivo si è lavorato su diversi ambiti, come l'ottimizzazione e gestione dei prodotti; la creazione e coordinazione di campagne ADV; l'ideazione ed esecuzione della *brand awareness* attraverso parole chiave legate alla specifica attività merceologica.

I prodotti di punta di eCommerce hanno così raggiunto la **prima pagina Amazon** sulle *main keywords* della categoria **"auto e moto"**, superando i 400mila euro di fatturato nel 2021 e registrando un **incremento di circa il 350% rispetto all'anno precedente**. Inoltre, nel periodo di bassa stagionalità, quest'anno l'azienda ha registrato un fatturato fisso di 30mila euro/mese, grazie ai *placement* organici e alla *brand awareness* creata sul canale Amazon. La previsione per l'alta stagionalità è di arrivare a 90-150mila/mese in Italia. I **prodotti più venduti di eCommerce diventano quindi *best sellers* di categoria sul marketplace per eccellenza**: un risultato che parla da sé.

In un momento di grande evoluzione del mercato, aziende, liberi professionisti e privati sono alla costante ricerca di figure competenti, in grado di affiancarli concretamente nel processo di cambiamento in atto, sia in termini tecnologici sia di soluzioni innovative per la gestione della nuova struttura di posizionamento. Il Team di Turnover risponde al meglio a questa crescente necessità e lo sta dimostrando con i risultati raggiunti dai suoi clienti.