

InBici

InBici

Rivista per ciclisti, InBici Magazine, Passione sui Pedali

BIKE BOOM: E SE FINISSE DOMANI? ECCO LA STRATEGIA CICLO PROMO COMPONENTS

· Sunday, January 16th, 2022

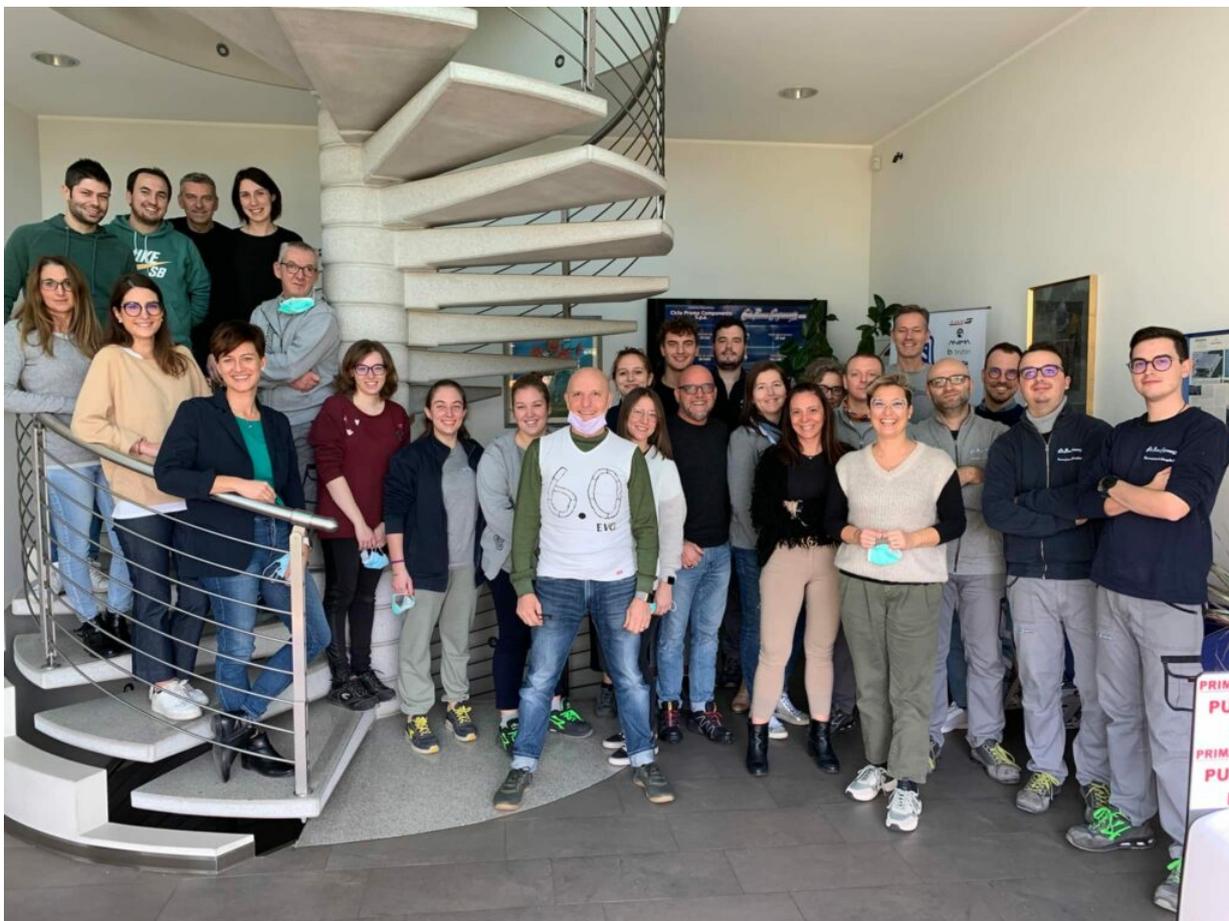
Oltre il **40 per cento in più di fatturato** nel 2021 rispetto al 2020, ma allo stesso tempo **ritardi “biblici” nell’approvvigionamento** degli articoli: sono numeri che riguardano una importante realtà distributiva del settore “ciclo” in Italia, la Ciclo Promo Components.

In effetti è su questo cortocircuito che sta continuando a funzionare il mercato “ciclo” da quasi due anni; una superdomanda che ha caratteristiche e proporzioni anche maggiori di quelle del bike-boom degli anni Novanta, e che di conseguenza ha radicato e reso ordinarie abitudini e attitudini d’acquisto che fino a ieri erano molto più che un’eccezione: chi compra – che sia questo il consumatore finale o un operatore intermedio della catena commerciale – fa ordini senza sapere quando il prodotto effettivamente arriverà nelle sue mani o a volte addirittura senza sapere che tipo di prodotto gli arriverà.



Quando finirà questa situazione atipica? È la domanda che – sperando di aver superato la fase “acuta” dell’emergenza sanitaria – si stanno facendo in tanti, primi tra tutti i consumatori finali preoccupati più che altro della penuria di biciclette e componenti.

Ma mettiamoci ora nei panni dei produttori o degli intermediari della catena commerciale, e chiediamoci piuttosto cosa accadrà quando questo che non a caso abbiamo definito “cortocircuito” non sarà più sostenibile. **Loris Campagnolo è il fondatore e responsabile marketing di Ciclo Promo Components**, una delle realtà distributive più importanti in Italia nel settore “ciclo”.



Loris Campagnolo e il suo staff: in Ciclo Promo Components lavorano trenta persone

L’azienda ha un catalogo di ben diecimila articoli diversi, in rappresentanza di 25 marchi distribuiti in esclusiva sul nostro territorio, di cui tre marchi proprietari. Shimano, Selle Italia, Fsa sono solo i più famosi dei brand distribuiti da questa azienda che è ormai “storico” fornitore di moltissimi punti vendita sparsi sul territorio italiano:

«Quando finirà questo periodo particolare? Nessuno lo sa, nessuno può dirlo con precisione. Qualcuno dice che durerà ancora per tutto il 2022 qualcuno anche il 2023»: – Ci spiega Campagnolo. Quel che è certo è che per l’azienda di Loria la pandemia ha significato una riorganizzazione del modo di lavorare:

*«Prima di tutto, preso atto nel primo trimestre 2020 dei ritardi crescenti da parte dei fornitori, abbiamo iniziato subito ad anticipare i tempi facendo ordinativi più consistenti, visto che le consegne hanno subito una grande dilatazione nel tempo, sei mesi, dodici, fino ad arrivare in alcuni casi a quasi due anni. Non solo: per noi questa è stata l’occasione di approcciare **un software di intelligenza artificiale per l’approvvigionamento**. È un software che calcola una miriade di fattori come ad esempio le date di consegna, la ciclicità e la domanda dei vari articoli*

in base al periodo, la solvibilità del cliente e via dicendo... In pratica il software considera i mille fattori che riguardano sia la fase di acquisto che quella della vendita. Il software ci aiuterà ad automatizzare in maniera attiva la nostra strategia e a coniugare in modo ottimale i consumi la domanda dei nostri clienti e gli approvvigionamenti».



E il “post pandemia”? Cosa succederà in quel momento alla industria ciclo quando da tutto questo saremo usciti, cosa accadrà a una realtà come la vostra?

*«Viviamo da tempo una fase di **incremento a doppia cifra**. Ovviamente noi speriamo che questo duri il più a lungo possibile, ma è chiaro che **la cosa non può essere infinita**. Di sicuro ci auguriamo che questa superdomanda abbia effettivamente generato dei nuovi ciclisti, praticanti che rimarranno tali a lungo. Da un punto di vista strategico dovremo iniziare a preoccuparci nel momento in cui i nostri clienti inizieranno a cancellare gli ordini, perché significherà che la domanda del consumatore finale si sarà abbassata. Questo nell'immediato non sta succedendo, ma sappiamo bene che ci sarà un momento in cui tutto questo accadrà, o quanto meno la domanda sostenuta avrà un arresto. Non so dire quando sarà questo momento ma come tutte le fasi di superdomanda anche **questa in fondo è una bolla, una bolla che prima o poi scoppierà**. La capacità dovrà essere quella di prevedere il modo più rapido e preciso possibile quel momento, in modo da adattare presto gli approvvigionamenti. Il software, ancora una volta è uno strumento che in questo senso ci aiuterà parecchio».*



In quel momento tutto tornerà come nel prepandemia?

«Quello ciclo è uno dei pochi settori in cui la pandemia ha portato ricchezza, ma si pensa che dopo questa possano scatenarsi altre crisi: a breve termine si tratta di crisi legate alle materie prime e ai costi dell'energia, ma anche crisi finanziarie. L'incombenza di fattori simili è sempre più presente importante oggi, per questo non puoi fare a meno dell'intelligenza artificiale per elaborare la tua strategia. C'è grossa preoccupazione per il futuro, e i distributori ma anche i fornitori dovranno fare sempre di più conti».

a cura di Maurizio Coccia ©Riproduzione Riservata-Copyright© InBici Magazine

This entry was posted on Sunday, January 16th, 2022 at 7:04 am and is filed under [News](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can skip to the end and leave a response. Pinging is currently not allowed.

