

InBici

# InBici

Rivista per ciclisti, InBici Magazine, Passione sui Pedali

## Nasce a Ravenna il mercato globale della bicicletta

edinet · Monday, November 11th, 2013



*Il patron di Frw: “Questo progetto non l’abbiamo pensato solo per gli interessi di Frw, ma per il rilancio dell’intero settore del ciclo”*

Con un occhio al futuro (internet) ed uno alle tradizioni (la rinomata artigianalità italiana), nasce il nuovo portale web dell’azienda Freewheeling ([freewheeling.it](http://freewheeling.it)), un e-corners consacrato alla bicicletta realizzato in sinergia con Dacs.

**Molteplici e allettanti le finalità del progetto: allestire uno show-room delle due ruote aperto 24 ore su 24, mettere in rete i più prestigiosi punti vendita italiani, rilanciare su alti standard qualitativi il mercato dell’usato e offrire ai rivenditori una soluzione efficace al problema atavico del magazzino e delle giacenze.**

**Ideatore di questo progetto, che nasce da una rivoluzionaria filosofia commerciale calibrata in base alle nuove dinamiche del mercato, è – neanche a dirlo – Claudio Brusi, cuore e cervello della Frw di Ravenna che, ancora una volta, con le stigmate del precursore, propone al mondo delle biciclette un’iniziativa di assoluta avanguardia.**

*“Questo – spiega mister Frw, Claudio Brusi – non è il ‘solito’ portale e-commerce. Dietro a questo progetto, che è tutto made in Ravenna, c’è una nuova filosofia commerciale che nasce da una lettura delle mutate esigenze del mercato. Sul portale verrà caricato l’intero listino dell’azienda con foto e descrizione di ogni prodotto, ma sarà soprattutto una piattaforma web costruita in partnership con i rivenditori presenti sul territorio italiano”.*

### **Come funziona?**

*“E’ un vero e proprio network di aziende che mettono in rete tutti i loro campionari, dalle ultime novità all’usato. L’utente effettua l’acquisto del prodotto online e, a quel punto, ha due opzioni: farselo spedire a domicilio oppure ritirarlo di persona presso uno dei rivenditori indicati dal portale. Ed è evidente che noi facciamo di tutto affinché l’acquirente scelga sempre questa seconda possibilità”.*

### **Perché, dopo un acquisto online, il ritiro dovrebbe avvenire in negozio?**

*“Perché un conto è farsi recapitare a casa un pacco spersonalizzato con qualche pezzo da assemblare, un altro è farsi consegnare la bicicletta direttamente dalle mani di un meccanico specializzato che, anche sul piano della consulenza, può offrire consigli importanti. C’è chi interpreta la vendita online come il punto finale di una trattativa, per noi invece è l’inizio di un processo di fidelizzazione del cliente. La novità del progetto è proprio nel suo obiettivo, che è quello di abbattere le distanze dell’e-commerce e usare internet per portare clienti nei negozi”.*

### **Come si entra a far parte di questo network?**

*“A monte c’è una selezione rigorosa, perché è evidente che il portale non può essere aperto a tutti. Freewheeling ha sempre avuto come mission aziendale la ricerca della massima qualità e dunque i nostri partner dispongono tutti di un’adeguata certificazione. Non cerchiamo vetrine luccicanti con prodotti omologati e di scarsa qualità, ma officine meccaniche specializzate, negozi in cui si respira, da anni, una grande cultura della bicicletta”.*

## **Che tipo di risposta ha avuto dal mondo dei rivenditori italiani?**

*“L’idea è concettualmente rivoluzionaria e, come tale, ha bisogno dei suoi tempi per decantare. Puntare così decisi sulle sconfinata potenzialità della rete è normale per le nuove generazioni cresciute a pane & internet, ma permane qualche resistenza, soprattutto tra i rivenditori storici che magari non hanno mai tenuto in mano un mouse”.*

## **E per l’utente finale quali benefici si prospettano?**

*“Direi enormi, perché – comodamente seduto a casa sua – avrà l’opportunità di sfogliare un catalogo di proposte praticamente illimitato, corredato da immagini e, ovviamente, da schede tecniche dettagliatissime. E anche sul piano economico è evidente che, di fronte ad un campionario così ricco, troverà sempre ciò che cerca. Anche perché, per molti articoli, il prezzo sarà il più basso del mercato mondiale. Inoltre, il fatto che il ritiro della bicicletta possa avvenire direttamente in negozio gli garantirà anche quell’assistenza che, di solito, acquistando una bici online in Giappone o Usa, non avrà mai”.*

*Tra gli obiettivi di Freewheeling c’è anche la soluzione del problema del “magazzino”, ovvero delle rimanenze aziendali ormai fuori mercato...*

*“Oggi siamo in grado, come Frw, di assorbire gran parte dei magazzini dei nostri rivenditori, acquistandoli con offerte economiche o permutandoli con prodotti dei nostri nuovi campionari. Il nuovo portale, in questo senso, garantirà un dialogo costante fra rivenditore e ‘casa madre’, rendendo frequenti anche questo genere di trattative”.*

## **Dunque, l’obiettivo è creare un grande “mercato globale della bicicletta” in grado di aumentare, d’incanto, il portafoglio clienti di tutti i rivenditori?**

*“Credo che questa, in fondo, sia una necessità vitale ormai per tutti. La crisi ha picchiato duro anche nel nostro settore ed il rischio è che si disperdano professionalità di prim’ordine. Ecco perché è necessario “fare rete”. Questo progetto, pensato non solo per gli interessi di Frw ma per il rilancio dell’intero settore del ciclo, vuol essere un argine contro la crisi, rilanciando in maniera organica l’intero mercato della bicicletta italiana che, non va dimenticato, ha fatto scuola nel mondo”.*

*comunicato stampa Freewheeling*



---

This entry was posted on Monday, November 11th, 2013 at 12:00 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.