

Un portale che fa community

Moto.it si è subito caratterizzato per la proposta di interazione con gli utenti, che hanno così trovato un luogo virtuale dove parlare e commercializzare moto usate e accessori. Oggi il portale offre a concessionari e rivenditori pacchetti di soluzioni e servizi per fare business on line, con gestione diretta dei cataloghi e scelta delle modalità di pagamento

www.moto.it

"Moto.it è stato il primo portale completamente dedicato al mondo delle moto, dei motorini, degli scooter e degli accessori. Siamo nati nel '97 e ormai siamo alla quarta versione del sito. Già nel '97 abbiamo caratterizzato la nostra presenza in Internet con un forte interazione da parte degli utenti: i motociclisti sono particolarmente propensi a utilizzare strumenti come le aree di vendita dell'usato, di proposta di accessori, aree dove si possono 'raccontare' o dove possono cercare sponsor per le manifestazioni". Francesco Risari è il responsabile e socio fondatore di Moto.it, uno dei principali spazi italiani dedicati al mondo delle moto, quello che in questi anni è riuscito a dare vita a un'importante community di appassionati. "Stiamo piano piano evolvendo verso un servizio commerciale più spinto. Stiamo aprendo spazi riservati -afferma Risari- dove è possibile modificare direttamente il proprio annuncio e dove è possibile avere statistiche precise sui singoli an-

tomaticamente proposti nelle pagine dei singoli siti dei rivenditori. Le adesioni sono state spontanee, nel senso che non abbiamo una rete commerciale che prende contatti con i rivenditori per sollecitare la presenza sul sito: la possibilità di avere per un mese il servizio gratuitamente sta invogliando parecchi a partecipare. Il nostro obiettivo è di arrivare a fine anno con un centinaio di adesioni paganti". Oggi su Moto.it arrivano circa 150 proposte di vendita di due ruote ogni giorno, 4.500 al mese. "Vogliamo spostare un po' il sito verso un concetto di business, perché crediamo che nel tempo si potranno avere sviluppi interessanti anche da un punto di vista commerciale -prosegue Risari-. Soprattutto volgiamo andare a proporre i servizi ai piccoli produttori e rivenditori di accessori. L'offerta che abbiamo in questo senso è di un pacchetto da 500 mila lire all'anno che permette di inserire il catalogo on line, di gestirlo autonomamente, associando accessori e motocicli con affinati motori e possibilità di ricerca. Non realizziamo vendita diretta on line, ma ogni concessionario o rivenditore

nunci. Finora ci siamo caratterizzati per un servizio professionale gratuito, ma da maggio abbiamo una proposta a pagamento diretta ai concessionari. Con un pacchetto

che ha un costo di 1 milione di lire all'anno, i concessionari hanno a disposizione un sito nel sito (www.moto.it/nomeconcessionario) in cui i rivenditori possono inserire il loro catalogo relativamente a moto d'epoca e agli accessori, ma anche modelli in pronta consegna (tipicamente 1 Km0). Alcuni dei servizi specifici comprendono la possibilità da parte dei concessionari di visualizzare secondo particolari strumenti di ricerca solo le proposte di un certo tipo che arrivano dai privati; gli annunci inseriti negli spazi di Moto.it sono au-

Tipologie di esercenti potenzialmente interessati a Moto.it

Concessionari

Moto.it è una vetrina interessante per il numero di visitatori che quotidianamente frequenta le pagine del sito: oltre 5.000. I Concessionari registrati possono accedere all'Area operatori dove inserire tutti gli annunci di moto, motorini, scooter nuovi e usati in tempo reale, modificarli o cancellarli. Possono utilizzare i servizi avanzati di Moto.it, disporre di un suo sito del tipo: www.moto.it/nomeconcessionario e comparire nell'elenco dei Motonegozi in Italia di Moto.it. Inoltre possono visualizzare le richieste degli utenti che vogliono acquistare una moto nuova e usata e quindi avviare una trattativa.

Produttore/rivenditore

I produttori/rivenditori registrati hanno a disposizione una vetrina virtuale dove esporre una selezione di parti speciali, ricambi, accessori e abbigliamento di propria fabbricazione/vendita. Possono pubblicare fotografie, informazioni e ogni altra notizia utile per far conoscere gli articoli venduti. Accedendo all'Area operatori possono facilmente gestire l'attività on-line e comparire nell'elenco dei Motonegozi in Italia di Moto.it.

Meccanici, Officine, Gommisti

Come Meccanico, Officina, Gommista registrati su Moto.it si ha la possibilità di comparire nell'elenco dei Motonegozi in Italia di Moto.it e di accedere all'Area operatori da dove inserire annunci di moto usate.

Registrazione al sito: quali servizi vengono offerti?

Scheda concessionario

Compilando il modulo di registrazione il concessionario mette a disposizione degli utenti tutta una serie di dati sulla propria attività quali il nome del negozio, tutti i dati utili per essere contattati, l'e-mail e il sito Internet (se già disponibili), le marche trattate e una descrizione dei servizi offerti. Si possono pubblicare le fotografie del negozio e vedere tutte le offerte disponibili, il che corrisponde ad avere un vero e proprio sito con l'indirizzo www.moto.it/nomeconcessionario.

Mercato dell'usato

I concessionari possono pubblicare in maniera autonoma gli annunci delle motociclette usate disponibili, con fotografia. L'inserzione appare agli utenti siglata 'Concessionario' con un collegamento alla scheda.

Mercato del nuovo pronta consegna e Km0

Come per il mercato dell'usato, i concessionari possono autonomamente inserire le migliori occasioni, con la fotografia. Non esistono limiti sul numero di annunci che potete inserire.

Richieste del nuovo degli utenti

Gli utenti che hanno già in mente la moto che fa al caso loro, hanno la possibilità di fare un'offerta economica concreta a tutti i concessionari. Nell'area riservata ognuno dei concessionari può sfogliare le richieste. Il servizio rappresenta un nuovo modello di business su Internet 'consumer to business'.

Quanto costa?

Il servizio di registrazione costa 1 milione di lire all'anno (516.50 Euro). A titolo dimostrativo viene offerta la possibilità di utilizzare il servizio gratuitamente per i primi 30 giorni successivi alla registrazione, trascorsi i quali il Concessionario potrà decidere di confermare l'acquisto del servizio o recedere dallo stesso senza alcun costo

ha la possibilità, nel proprio spazio, di specificare le modalità di pagamento e consegna, per cui il più delle volte l'acquisto è effettuato dal sito con pagamento in contassegno."

Moto.it ha decisamente una struttura leggera che gli permette di mantenersi in forma anche con un fatturato annuo intorno ai 200 milioni di lire. I numeri di visita al sito sono interessanti: 5.000 utenti al giorno per un paio di milioni di pagine viste al mese.

"Ancora più interessante è il numero medio di visualizzazio-

ni per ciascun annuncio che abbiamo calcolato essere circa 70. Noi siamo convinti che nel prossimo futuro, soprattutto per la parte accessoristica, quando maggiore sarà la confidenza con gli strumenti di pagamento elettronici, il nostro settore sarà tra quelli che raccoglierà maggiori adesioni".

Sergio Bissi

