



PRESSEMITTEILUNG

Onlinepräsenz und neue Kunden für Reifenhändler

Tyre24 startet B2C-Plattform Tyre.one in Österreich

Kaiserslautern, 08.10.2018: Tyre24 startet zum 8. Oktober 2018 mit der B2C-Plattform Tyre.one, die einen Preisvergleich unter Reifenhändlern aus ganz Österreich ermöglicht. In Deutschland bereits seit 2007 erfolgreich unter dem Namen Reifen-vor-Ort etabliert, bietet die B2C-Plattform jetzt auch den Händlern in Österreich die Möglichkeit, am Onlinemarkt für Reifen und Felgen teilzunehmen. Und das so einfach, dass die Reifenhändler, Werkstätten und Autohäuser dabei ihr Ursprungsgeschäft – den klassischen Handel vor Ort - nicht vernachlässigen müssen. Mit Tyre.one stellt Tyre24 den Händlern ein Instrument zur Verfügung, um sich regional von den Verbrauchern finden zu lassen. Im Grunde handelt es sich um eine moderne, digitale Form der "Gelben Seiten" mit einigen Zusatzfunktionen, zum Beispiel der Möglichkeit Reifen und Alufelgen direkt zu bestellen. Hintergrund für das Geschäftsmodell von www.tyre.one/at/de ist, dass viele Endverbraucher Reifen oder Felgen online bestellen, und dabei die Option haben wollen auch gleich die passende Leistung des örtlichen Händlers zu buchen. Denn schließlich müssen diese auch montiert werden. Bloß die Ware ohne passende Dienstleistung zu bestellen wäre nicht nur umständlich, sondern würde zu einer Situation führen, die in etwa so wäre, als würde man eine Pizza mit ins Restaurant bringen und dem Wirt auch noch sagen: „Sei froh, dass ich überhaupt noch komme und einen Wein bei dir bestelle.“ Aus diesem Grund betreibt Tyre24 auch keinen B2C-Reifenshop.

“Bei unserer Plattform Tyre.one haben wir ein anderes Konzept: Die Werkstätten können hier ihre Reifen-, Felgen- und Montageangebote einstellen und werden nicht wie bei Onlineshops zu Montagepartnern degradiert. Der private Kunde sucht nach seiner Postleitzahl und bekommt Reifenhändler seiner Region angezeigt – sortiert nach Entfernung. Er sieht sofort welche Produkte im Angebot sind und kann sich an den Produkt- und Händlerbewertungen anderer Kunden orientieren. Dadurch ist für die Händler wesentlich mehr als zehn Prozent Onlineabsatz möglich. In Deutschland machen bereits viele Händler über 20 Prozent ihres Umsatzes über reifen-vor-ort.de. Dies wollen wir nun auch den Händlern in Österreich auf Tyre.one ermöglichen. Bereits zum Start sind mehr als 2.000 Händler gelistet, sodass pünktlich zur Winterreifen-Saison eine flächendeckende Nutzung für die Verbraucher sichergestellt ist,” so Michael Saitow, CEO und Gründer der SAITOW AG und Tyre24.

Kunden finden und mehr verkaufen

Jeder Reifenhändler kann über Tyre.one intensiv an der stetig wachsenden Welt des eCommerce teilhaben und ist durch seine Listung bei Tyre24 auch gleich professionell aufgestellt. Das heißt, er verfügt über das komplette Reifen- und Felgensortiment der Plattform und kann dies seinen Kunden online über die B2C-Plattform anbieten. Eine vergleichbare Vielfalt an Artikeln kann kein Einzelhändler vorhalten. Dabei bestimmt der Händler seine Preise selbst und verkauft seine eigenen Produkte und Leistungen und ist nicht bloß Montagepartner. Doch nicht nur das: Durch das intensive Suchmaschinenmarketing, das von Tyre24 für die Seite betrieben wird, wird er vom Verbraucher auch gefunden. Auch das kann ein Einzelhändler kaum leisten, der etwa einen einsamen Internetshop betreibt.

Kunden gewinnen auf allen Geräten

Tyre.one ist für alle Geräte optimiert, mit denen Kunden online gehen können – responsive heißt das Stichwort. Egal ob Desktop-Computer, Laptop, Smart-TV, Tablet oder Smartphone: die B2C-Plattform ist optimal gerüstet zum Reifenkauf für die Wintersaison. Und wenn der Kunde leicht ordern kann, nutzt das auch dem Handel.

Zwei gewinnbringende Listungsmöglichkeiten

Den Zugang zu Tyre.one erhalten alle Händler mit einem Basic- oder Premium-Account von Tyre24. Zur Auswahl stehen dabei die kostenlose Basislistung und zahlreiche weiterführende Marketing-Optionen, die kostenpflichtig sind. Die Provisionsgebühren pro erfolgreicher Auftragsvermittlung richten sich jeweils nach dem aktiven Tyre24-Account. So betragen diese beim Premiumaccount nur 2,9 % (Bruttoauftragswert) – 50 % weniger als im Basic-Account.

Unabhängig vom gewählten Tyre24-Account steht mit der kostenlosen Basislistung schon die komplette Funktionalität von Tyre.one zur Verfügung. So werden bei der Händlersuche und Händlerdetailansicht der Firmenname und die vollständige Adresse mit allen Kontaktdaten wie Telefon, Fax, E-Mail, Website, Öffnungszeiten inklusive einer Anfahrtsskizze über Google Maps dargestellt. Weiterhin erfolgt eine Platzierung in den Suchergebnissen "Händler vor Ort" im PLZ-Gebiet des Users.

Auch können beispielsweise eine professionelle Unternehmenspräsentation mit Unternehmensbeschreibung inklusive Foto und Firmenlogo vorgenommen und verkaufsfördernde Tools wie Prospekte und Informationen als PDF individuell online gestellt werden. Zusätzlich können die teilnehmenden Händler Leistungen wie Zahlungsmöglichkeiten, Betriebsart und Leistungsspektrum anzeigen.

Zusatzoption sorgen für noch mehr Online-Präsenz

Für Händler, die ihre fachliche Kompetenz hervorheben möchten, bietet sich als Zusatzoption die Top-Händler-Listung an. Gegen eine faire Tagesgebühr von 1 Euro

erhalten diese eine bevorzugte Platzierung ganz oben in den Suchergebnissen. Zusätzlich wird diese noch durch eine Banderole hervorgehoben. Da viele User eine Anfahrsstrecke von bis zu 20 km als Höchstdistanz zum nächsten Reifenhändler angeben, haben die Händler bei Tyre.one die Möglichkeit, diesen Radius voll für sich zu nutzen. Mit einem Marketing-Budget können sie einen individuellen Radius angeben, in dem sie für Endkunden angezeigt werden möchten. Je nach unternehmerischer Zielsetzung und verfügbarem Budget ist diese Funktion bereits ab unter einem Euro pro Tag nutzbar. Damit wird für alle Händler eine aktive Einflussnahme auf die angezeigten Treffer möglich, was zu einer Steigerung der Abverkäufe und des Gewinns führt.

Da Tyre.one die gesamten Marketing-Budget Einnahmen in Werbung reinvestiert, profitieren die Händler außerdem von täglich optimierten Kampagnen bei Google, Bing, Yahoo und allen anderen wichtigen Suchmaschinen, sowie von Anzeigen in Fachzeitschriften, Präsentationen auf Messen und vielem mehr.

Tyre.one als internationaler Name

In Deutschland ist die B2C-Plattform bereits seit 2007 unter dem Namen Reifen-vor-Ort erfolgreich etabliert. Aufgrund der Internationalisierung wurde nun ein neuer Name gewählt: Tyre.one wird künftig in allen 8 Tyre24-Ländern aktiv sein und somit einen Großteil des europäischen Marktes abdecken. In Deutschland wird die Plattform weiter unter dem bewährten Namen Reifen-vor-Ort agieren.

Pressekontakt

Torsten Kühne
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
SAITOW AG / Tyre.one
Gewerbegebiet Sauerwiesen
Technologie-Park I & II
67661 Kaiserslautern, Germany
Mail: torsten.kuehne@saitow.ag
Telefon: +49 6301-600 1005