

REIFEN

Das Fachmagazin für die
österreichische Reifenbranche

& WIRTSCHAFT

Juli/August 2019

Eine Beilage von
AUTO & Wirtschaft

www.autoundwirtschaft.at

Partner des **VRÖ**
VERBAND ÖSTERREICHISCHER
REIFENHÄNDLER



REIFEN-MARKT

Endlich klare
Verhältnisse?



Perspektive
Unerschütterlich
im Glauben



Interview
VRÖ-Obmann
James Tennant

TESTSIEGER

AUTO BILD SPORTSCARS WINTERREIFENTEST 2018



WINTRAC PRO

UNVERGLEICHBARE WINTERAUGLICHKEIT
FÜR DIE LEISTUNGSSTÄRKSTEN FAHRZEUGE



"Vorbildlichen Fahreigenschaften auf
nasser und verschneiter Strecke"

"Dynamisch ausgewogenes Handling"

"Angenehm leiser Abrollkomfort"

FEEL THE FREEDOM. EXPERIENCE THE DRIVE.

VEDESTEIN
YOUR PERFORMANCE TYRES SINCE 1939



REIFEN EXTRA



Wow-Effekt in der Kundenberatung

Künftig können Tyre24-Kunden die B2B-Plattform auch für Endkundengespräche einsetzen, ohne dass diese einen Blick auf die Einkaufspreise erhaschen können.

Im Beratungsmodus wird das B2B-Tool zum Verkaufswerkzeug

Dass Online-Shopping und der „gute, alte“ stationäre Handel gut miteinander auskommen können, stellen die Plattformen der Saitow AG unter Beweis. Mit Endkundenplattformen „routeit“ man z. B. Reifenkäufer zu Fachbetrieben in der Nähe, die B2B-Plattform Tyre24 – auf der neben Reifen und Rädern auch Kfz-Ersatzteile und Zubehör gehandelt werden – stellt sich als Mittelsmann zwischen Betrieben und Herstellern bzw. Großhändlern dar und punktet mit Transparenz und Service.

Beratungsmodus blendet Einkaufspreise aus

Jetzt schließt der Anbieter auch für die B2B-Plattform ein Stück weit die Lücke zum Endkunden – mit einem „Beratungsmodus“ nämlich, der auf der Benutzeroberfläche alle Informationen ausblendet, die der Endkunde nicht sehen soll.

„Im Beratungsmodus werden im Vergleich zum Standardmodus alle Einkaufspreise im gesamten System ausgeblendet. Dadurch kann der Verkäufer den Kaufprozess gemeinsam mit dem Kunden am Bildschirm abwickeln“, sagt Michael Saitow, Gründer und Geschäftsführer der Saitow AG.

Aber das ist noch nicht alles: Um auch individuelle Preiskalkulationen abbilden zu können, lassen sich fünf Preisgruppen vordefinieren und

Endkunden-Profilen zuweisen. Im Beratungsprozess rechnet das System die von dem Geschäftskunden gewählten Aufschläge in Prozent und Euro zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer zum Einkaufspreis dazu.

Eindrucksvolle Präsentation

Am Ende des Kundengesprächs lässt sich das Angebot mit einem Klick ausdrucken oder per Mail versenden, wobei u. a. auch der Gültigkeitszeitraum des Offers ausgewählt werden kann.

Ein weiterer Vorteil des Beratungsmodus: Der 3D-Konfigurator lässt sich im Kundengespräch gut einsetzen. „Besonders eindrucksvoll ist die Mög-

„Im Beratungsmodus kann der Verkäufer mit dem Kunden den Verkauf am Bildschirm abwickeln.“

Michael Saitow

lichkeit, dem Kunden fotorealistisch und in 3D in Pixelschritten die unterschiedlichen Einpresstiefen der Räder, Reifenbreiten etc. zu zeigen“, so Saitow. Der Konfigurator kann sogar originalgetreue Lackfarben anzeigen und das Fahrzeug vor unterschiedlichen Hintergründen „erscheinen lassen“. • (KAT)