

Communiqué de presse

Réponse positive après un an

ALZURA Tyre24 - Le nouveau modèle tarifaire est très bien accueilli par les garages automobiles

Kaiserslautern, 18.07.2022 : La plateforme B2B ALZURA Tyre24 dresse un bilan positif de son nouveau modèle tarifaire. Afin d'offrir à ses clients commerciaux des fonctionnalités et des avantages d'achat encore meilleurs, la plateforme B2B a ajusté pour la première fois depuis 12 ans les frais de base des deux comptes payants "BASIC et PREMIUM Marketplace Account" en France en juillet de l'année dernière. Dans les deux comptes, les prix des produits de tous les fournisseurs ALZURA correspondent à leurs prix de vente directe, sans aucun supplément.

La principale nouvelle fonctionnalité est le tri par le fournisseur le moins cher ou le plus rapide. "La fiabilité est un facteur important pour les ateliers. Ils doivent être en mesure de fournir au client une déclaration ferme sur le prix et la date de livraison.

Nous avons ici une gestion de la qualité stricte pour respecter nos engagements.

L'atelier peut choisir entre le prix le plus bas ou la livraison la plus rapide. La transparence est très importante pour nous. Par exemple, nous répertorions les grossistes qui proposent des offres lors de la recherche. Tous les coûts sont également transparents, nous garantissons l'absence de coûts cachés", explique Michael Saitow, PDG et fondateur de la société ALZURA AG, exploitant de la plateforme B2B ALZURA Tyre24.

Une autre nouveauté est la fonctionnalité du panier avec une tarification dynamique pour la catégorie des pièces de rechange automobiles. Plusieurs fournisseurs peuvent être ajoutés au panier. Les commerçants peuvent commander l'ensemble

du panier ou les articles d'un fournisseur spécifique. Les articles express sont également traités via le nouveau panier.

"Les changements sont très bien acceptés par nos clients. Nos clients ont compris que bien que les frais de base aient augmenté, nous leur offrons une valeur ajoutée encore plus grande. Bien sûr, au début, il y avait aussi des clients qui considéraient initialement tout ce qui est "nouveau" de manière négative. Mais nous avons convaincu ces clients, comme dans le passé, au cours des derniers mois, grâce aux fonctionnalités et avantages améliorés", poursuit Michael Saitow.

Cela se reflète également dans l'intérêt croissant pour le compte Premium Marketplace. Comparé à l'année précédente, le nombre d'utilisateurs de ce type de compte a augmenté de 20 pour cent. Avec ce compte, les commerçants bénéficient, entre autres, d'une livraison gratuite à partir de 0 euro, d'une garantie du meilleur prix et d'une protection de l'acheteur. Une licence d'application mobile est également incluse.