



Notatka prasowa

Kompleksowa opieka online dla sprzedawców opon

Tyre24 także oferuje kompleksowy pakiet przy handlu częściami

Kaiserslautern, 18.02. 2020: Platforma B2B Tyre24 stanowi stały element handlu oponami, z którego nabywcy intensywnie korzystają. Dla ponad 40 000 klientów komercyjnych w Europie, platforma sprawdziła się od 2002 roku w dawnych grupach produktowych rynku opon i kół. Coraz więcej dealerów opon rozwija się w kompleksowe warsztaty lub przynajmniej oferuje usługi szybkiego montażu i dlatego potrzebuje części zamiennych. W efekcie portal Tyre24 rozszerzył portfolio produktów o dział części samochodowych trzy lata temu.

Portal przynosi więc jeszcze więcej korzyści dla handlu oponami, ponieważ doświadczenie pokazało, że ta grupa docelowa nie jest tak bardzo skoncentrowana na hurtowniach o zasięgu regionalnym, jak klasyczny, niezależny warsztat samochodowy, a obecnie także salon samochodowy.

Jak zamawiać, to ze znajomego źródła

Handlarze oponami znają już mechanizm platformy dla części samochodowych. Wyrażna identyfikacja części zużywających się jest równie prosta i intuicyjna przy użyciu różnych kryteriów i filtrów, jak ta, do której dealerzy przywykli od lat przy wyszukiwaniu opon na Tyre24. Poprzez znajomość terminów dostaw, wizyty w warsztatach można optymalnie zaplanować. Ponadto aplikacja umożliwia mobilny dostęp do całej bazy danych części zamiennych, które są na portalu. Jedną z różnic między kupowaniem opon i części jest to, że kupowanie części wciąż wiąże się z koszykami zakupowymi, ponieważ zwykle do naprawy potrzebne są różne części. Tyre24 oferuje specjalną funkcję, tzw. inteligentnego koszyka. Warsztaty wiedzą, że nie chodzi tylko o cenę; koszty transportu mogą również mieć niekorzystny wpływ na sytuację finansową firmy. Moduł jest zatem w stanie zoptymalizować cały proces zakupu, w tym także koszty transportu.

Co jednak nie jest możliwe online ani w przypadku opon, ani części, to wielokrotne dostawy w ciągu dnia. „Każdy kto tego szuka, musi udać się do regionalnego hurtownika. Tyre24 może jednak być co najmniej dobrym uzupełnieniem w takich przypadkach. Ogólnie rzecz biorąc, można powiedzieć, że regionalni hurtownicy są

lepszym wyborem dla zamówień krótkoterminowych i doraźnych – jeśli chodzi o zakupy strategiczne, sprawdza się platforma B2B, ponieważ koszty doraźne są również odzwierciedlone w cenie”, mówi Michael Saitow, CEO i założyciel Tyre24.

Atrakcyjny asortyment, atrakcyjne ceny

Portal B2B Tyre24 zapewnia przejrzystość części zamiennych i zużywających się oraz umożliwia swoim użytkownikom konkurencyjne ceny zakupu i niezawodną jakość marki od specjalistów takich jak Bosch, ATE lub Febi-Bilstein.

Aktualnie korzystające z portalu warsztaty mogą uzyskać dostęp do internetowego wykazu ponad dziesięciu milionów części pojazdów. Jest to możliwe dzięki ogólnoeuropejskiej sieci dostawców. Szeroki i różnorodny zakres towarów oznacza, że dostępna jest cała gama części zużywających się. W związku z tym asortyment jest znacznie szerszy niż kiedykolwiek mógłby być u regionalnego hurtownika. Konkurencja ostatecznie znajduje odzwierciedlenie również w cenie. Podobnie jak w przypadku handlu oponami, cena to nie wszystko, ale decydujący już jest pakiet ceny i obsługi.

Podobnie jak w ugruntowanych już segmentach opon i felg, platforma B2B Tyre24 zapewnia jedynie rynek części samochodowych, gdzie firmy mogą oferować swoje towary powiązanym nabywcom. Dostawcy ponoszą wyłączną odpowiedzialność za wycenę; Tyre24 nie ma na to wpływu. Duża liczba różnych dostawców z kraju i zagranicy stwarza konkurencyjną i dynamiczną sytuację, która może m.in. wpływać również na ceny ofertowe.

„W przeciwieństwie do handlu offline w segmencie samochodowych części zamiennych, gdzie cena części często obejmuje znaczne dopłaty za logistykę i administrację, cena online jest często niższa, ponieważ koszty związane ze sprzedażą są po prostu mniejsze, co w efekcie oznacza przeniesienie tych korzyści na samych kupujących”, wyjaśnia Michael Saitow. Ponieważ w Tyre24 nie ma warstwowych cen, bonusów itp., klienci komercyjni mogą korzystać z najlepszych warunków hurtowych już od zamówienia za symboliczną złotówkę.

Zarządzanie dostawcami zapewnia wysokie standardy jakości

Klienci używający portalu B2B Tyre24 mogą polegać na jakości przedmiotów oferowanych przy zakupie części i akcesoriów motoryzacyjnych. Aby móc sprzedawać przedmioty na portalu, sprzedawcy muszą zarejestrować się jako dostawcy komercyjni. Dopiero po sprawdzeniu przez Tyre24, sprzedawcy otrzymują dostęp do portalu, aby móc oferować części i akcesoria motoryzacyjne. Tyre24 przywiązuje dużą wagę do tego, żeby sprzedawcy spełniali określone kryteria jakości. Oprócz wysokiej dostępności oferowanych towarów, ciągłej aktualizacji stanów magazynowych i cen, a także szybkiego przetwarzania zamówień przychodzących, obejmuje to również oferowanie marek istotnych dla danego rynku w atrakcyjnych cenach.

Kontakt:

Agata Despet

PR / Content / Print Advertising Manager Polska i Francja

SAITOW AG/ Tyre24

Gewerbegebiet Sauerwiesen Technologie-Park I & II

67661 Kaiserslautern, Niemcy

Mail: agata.despet@tyre24.pl

Telefon: 0049 1606266690