

Notatka prasowa

## **ALZURA Tyre24: Portal B2B wspiera rozwój dostawców w całej Europie**

Kaiserslautern, 15.04.2021: Kryzys związany z koronawirusem wzmocnił trend w kierunku cyfryzacji. Cyfrowe kanały sprzedaży i komunikacji stają się coraz ważniejsze w handlu z klientami biznesowymi i korporacyjnymi.

Portal B2B ALZURA Tyre24 oferuje dostawcom z branży motoryzacyjnej marketplace, poprzez który mogą oni łatwo i bez zbędnych opłat dotrzeć do odpowiedniej grupy docelowej. ALZURA Tyre24 otwiera drzwi na rynki w całej Europie. Hurtownicy i producenci mogą oferować na portalu artykuły z segmentu opon, felg, części zamiennych i akcesoriów samochodowych do 40.000 aktywnych klientów B2B w dziewięciu krajach europejskich. Szczególnie sektor części zamiennych oferuje dostawcom największy potencjał wzrostu sprzedaży na ALZURA Tyre24.

W ubiegłym roku wartość sprzedaży na głównym rynku w Niemczech wzrosła o 40 procent w porównaniu z rokiem poprzednim. We Francji sprzedaż wzrosła aż o 118 procent w 2020 roku w porównaniu do roku 2019. Tym samym Francja wyprzedziła Austrię jako drugi najsilniejszy kraj w sektorze części zamiennych. Austria osiągnęła wzrost o 29 procent.

Jednak portal B2B nie tylko udostępnia dostawcom marketplace, ale również ich wspiera. ALZURA Tyre24 dostarcza odpowiednich informacji rynkowych, które ułatwiają analizę cen i asortymentu na portalu. Ponadto producenci mogą wykorzystywać portal jako powierzchnię reklamową dla swoich produktów. Na Tyre24 tworzone są indywidualne strony dla poszczególnych marek. Celem jest umożliwienie producentom zaprezentowania swojej firmy i własnych produktów klientom Tyre24.

### **Liczne rozwiązania informatyczne dla dostawców**

Aby umożliwić dostawcom opon, części zamiennych i narzędzi warsztatowych łatwe i optymalne połączenie swoich systemów informatycznych z Tyre24, portal B2B oferuje rozwiązania, takie jak systemy eCommerce od Speed4Trade, 4Sellers, JTL i Linnworks. Interfejsy umożliwiają dostawcom szybkie i łatwe wprowadzanie produktów na portal B2B, aktualizację cen produktów i stanów magazynowych,

automatyczne przetwarzanie zamówień oraz przesyłanie informacji o wysyłce i fakturze klientom bezpośrednio na Tyre24.

### **Łatwe uczestnictwo**

Dołączenie do Tyre24 jest bardzo proste dla dostawców. Artykuły są przekazywane na portal poprzez plik w ustandaryzowanym formacie. Obok informacji o produkcie (np. numer artykułu producenta, nazwy marki) plik zawiera również informacje o cenie i dostępności. Plik z ofertą w formacie CSV dostawca przesyła regularnie na serwer FTP udostępniany przez Tyre24. Korzystając z bazy danych TecDoc i DVSE Tyre24 posiada odpowiednie informacje i opisy artykułów jeśli chodzi o części samochodowe i akcesoria. Dzięki temu dostawcy nie muszą przysyłać do Tyre24 żadnych dalszych szczegółowych danych na temat swoich artykułów poza wymaganymi informacjami w wyżej wymienionych katalogach.

Portfolio części w Tyre24 koncentruje się obecnie na częściach zamiennych i naprawczych IAM i OES. Podobnie jest w przypadku opon, nacisk kładziony jest przede wszystkim na marki, które są dobrze znane na rynku i cieszą się dużym zainteresowaniem wśród klientów w warsztatach, między innymi ze względu na ich jakość.

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](mailto:agata.despet@tyre24.pl)

Telefon: +49 1606266690