

Notatka prasowa

ALZURA Tyre24 publikuje wyniki ankiety przeprowadzonej wśród klientów

75% stanowią „intensywni konsumenci”, którzy równie intensywnie zamawiają części

Kaiserslautern, 07 września 2021: Platforma ALZURA Tyre24 B2B przeprowadziła szeroko zakrojoną ankietę w celu poznania zachowań zakupowych sprzedawców detalicznych w różnych obszarach produktowych i wyciągnięcia wniosków. Dealerzy Basic i Premium zostali zapytani głównie o kwestie związane z zaopatrzeniem i zakupami oraz o związane z tym wyzwania.

Ogólne informacje dotyczące dealerów dokonujących zakupów za pośrednictwem ALZURA Tyre24

Większość badanych sprzedawców to właściciele (75%) i osoby powyżej 40 roku życia (69%), 23% dealerów to osoby w przedziale wiekowym 30-40 lat. W podziale na sektory dominują niezależne warsztaty i specjaliści od opon (70%), przed powiązanymi z markami dealerami samochodowymi (20%) i niezależnymi dealerami (10%).

17% jest powiązanych z systemem współpracy lub franczyzy. Wielkość firmy wynosi od 2 do 10 pracowników dla większości respondentów (45%), 38% ma mniej niż 2 pracowników.

Zachowania i rytm zamawiania klientów

Jeśli chodzi o preferowaną porę dnia na składanie zamówień, to wśród respondentów (70%) nie ma określonej konkretnej pory dnia. 75% sprzedawców to użytkownicy często zamawiający regularnie części samochodowe, 25% ma sezonowe zachowania zakupowe.

Na pytanie o ogólną częstotliwość zamówień internetowych, 58% sprzedawców stwierdziło, że zawsze zamawia przez Internet. 17% zamawia przez internet częściej niż raz dziennie, 7% raz dziennie, a kolejne 7% częściej niż raz w tygodniu.

Laptop lub komputer PC jest używany do składania zamówień online przez 98% respondentów. Smartfony są używane przez 21,4% respondentów, a tablety do składania zamówień online wykorzystuje tylko 7% sprzedawców. Jeśli sprzedawcy potrzebują dodatkowych informacji o produktach, większość z nich (68%) zwraca się do innych kolegów po fachu. 63% respondentów czerpie informacje z Internetu.

Produkty

93,9 % respondentów kupuje opony za pośrednictwem ALZURA Tyre24. Felgi aluminiowe i części samochodowe znajdują się na drugim miejscu i są kupowane przez około 60 % zapytanych dealerów.

Większość sprzedawców detalicznych (74%) preferuje jedną markę podczas dokonywania zakupów. Czynniki decydującymi o korzystaniu z ALZURA Tyre24 przez respondentów były: "Atrakcyjne ceny", "Jedna platforma dla opon, felg, części i akcesoriów" oraz "Szeroka oferta produktów".

51% ankietowanych dealerów zrzeszonych w ALZURA Tyre24 potrzebuje od 40 do 200 opon podczas sezonowej wymiany opon. 19% potrzebuje więcej niż 400 opon, a 18% mniej niż 40 opon. Tylko 6% respondentów potrzebuje więcej niż 1200 opon.

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: +49 1606266690