

[Strona główna](#) » [AKTUALNOŚCI](#) » [Wydarzenia](#) » [ALZURA rozwija fulfillment](#)

2023-06-23

ALZURA rozwija fulfillment

Wielu producentów oraz firm handlowych w Polsce ma ogromny potencjał, aby sprzedawać swoje produkty także na rynkach zagranicznych. Często jednak brakuje im zdolności lub wiedzy, aby szczegółowo zaplanować i skutecznie przeprowadzić złożony proces internacjonalizacji. Firma e-commerce ALZURA oferuje producentom i hurtownikom usługę fulfillmentu, umożliwiając im sprzedaż towarów na platformie ALZURA w Niemczech bez konieczności aktywnego działania jako dostawca.

**ALZURA**
Platforma sprzedażowa B2B







[Home](#) [Seller Portal](#) [Rynek B2B](#)



Sprzedawaj już dziś ALZURA

Wiodąca platforma sprzedaży B2B opon, felg, części samochodowych i akcesoriów

[Zalety](#) [Produkty](#) [Koszty](#) [Onboarding](#) [Pomoc](#) [Systemy ERP](#) [Branże](#)

Zacznij już teraz i korzystaj ze sprawdzonego kanału dystrybucji, który rozwijał się przez dziesięciolecia

Firma udostępnia w Niemczech specjalnie dostosowane do e-commerce magazyny i zajmuje się tworzeniem ofert na platformie ALZURA Tyre24, a także późniejszym wysyłaniem towarów, począwszy od pakowania, etykietowania, aż do przekazania ich kurierowi. ALZURA obsługuje również kwestie związane z fakturowaniem, obsługą zwrotów oraz wsparciem klientów fulfillmentu we wszystkich językach krajów, w których działa ALZURA.

Oferta ALZURA, polegająca na magazynowaniu określonych produktów, jest atrakcyjna dla producentów i dostawców z Polski. Jest to interesujące dla producentów, dla których tradycyjna wysyłka paczek nie wchodzi w grę lub jest trudna do zintegrowania z istniejącą logistyką. Ponieważ klienci regularnie zamawiają produkty obsługiwane przez fulfillment ALZURA, przy zamówieniach koszykowych produkty partnerów fulfillmentu mogą być umieszczone w jednym opakowaniu wraz z produktami innych partnerów, co pozwala zminimalizować koszty wysyłki dla wszystkich partnerów fulfillmentu. Usługa jest również interesująca dla francuskich producentów, którzy generują sprzedaż w Niemczech pod "marką własną" hurtowni, ale nie mogą uzyskać dostępu do rynku niemieckiego z główną marką, ponieważ istniejący dystrybutorzy mogą nie chcieć sprzedawać głównej marki producenta jako konkurencyjnego produktu.

ALZURA oferuje również usługi fulfillmentu dla firm, które same nie są w stanie realizować działań e-commerce. Na przykład, gdy oprogramowanie nie jest przystosowane do szybkiego i efektywnego przetwarzania wielu pojedynczych zamówień na platformach handlowych.

*- Poprzez bezpośrednie połączenie z naszą platformą internetową ALZURA Tyre24 jako potężnym kanałem sprzedaży w dziewięciu europejskich krajach, nasze usługi fulfillmentu oferują szybki, przewidywalny i przede wszystkim skalowalny sposób wejścia w e-commerce w branży motoryzacyjnej - powiedział **Michael Saitow**, CEO i założyciel firmy ALZURA AG.*

Jednak firma nie ma ambicji bycia dostawcą pełnego asortymentu w obszarze fulfillmentu, skupia się na produktach, które mogą być szybko i efektywnie wysyłane paczką.

ALZURA posiada własną infrastrukturę logistyczną, w tym linię pakowania, oraz zatrudnia programistów tworzących własne oprogramowanie logistyczne ALZURA. Firma umożliwia klientom składanie zamówień do godziny 17:00, które zostaną dostarczone punktualnie następnego dnia. W celu rozszerzenia pojemności magazynowej i zapewnienia jeszcze bardziej kompleksowych usług fulfillmentu, ALZURA obecnie poszukuje dodatkowych powierzchni magazynowych o wielkości 30 tys. m² w Niemczech. Ponadto firma planuje budowę własnej floty do codziennych dostaw. Będzie wykorzystywany innowacyjny system hybrydowy, który

umożliwi albo korzystanie z usług kurierskich, albo obsługę do ostatniego metra przez samą ALZURĘ. Usługi logistyczne i opcje zostaną średniookresowo zintegrowane z frontendem platformy, aby zapewnić klientom transparentną dostawę zamówienia. Klient będzie mógł wybrać spośród różnych opcji dostawy, w tym ekologicznych, uwzględniających ochronę klimatu.