Opony123.pl na targach REIFEN / Automechanika

data aktualizacji: 2018.08.06



Opony123.pl będą obecne na targach REIFEN we Frankfurcie nad Menem od 11 do 15 września 2018 na stoisku D 11 w hali 12.1. Nowe funkcje sklepu zapewniają znaczące wsparcie w doradzaniu klientom detalicznym, pomagając oszczędzać czas i zwiększać efektywność. Inne kluczowe zalety to: model biznesowy oparty na partnerstwie i możliwość współpracy jako partner serwisowy.

Opony123.pl – sklep internetowy dla klientów biznesowych, należący do Delticom, największego europejskiego sprzedawcy opon online – zaprezentuje na targach REIFEN/automechanika we Frankfurcie nad Menem swój model partnerstwa biznesowego, stworzony dla sprzedawców opon i firm motoryzacyjnych. Na naszym stoisku D 11 w hali 12.1 skupimy się na nowych zintegrowanych funkcjach sklepu, które pomagają sprzedawcom i warsztatom w obsłudze klienta. Opony123.plprzedstawi również po raz pierwszy społeczności ekspertów nowy projekt witryny internetowej, która dzięki większej przejrzystości umożliwia jeszcze wydajniejszą pracę.

Nowe funkcje sklepu: wsparcie w doradztwie

> W ostatnich ulepszeniach sklepu skupiliśmy się na optymalizacji obsługi. To pozwala nam nie tylko oszczędzać pieniądze naszych klientów, ale także ich czas", wyjaśnia Andreas Faulstich, szef Delticom B2B. „Ponadto, po raz kolejny naszym gościom przedstawimy nasze rozwiązania w zakresie zrównoważonego biznesu oponiarskiego oraz tego, w jaki

> sposób wyzwania związane z digitalizacją mogą być wykorzystane jako szansa dla naszego własnego rozwoju. Dzięki Opony123.pl sprzedawcy mogą czerpać korzyści z trendu wzrostowego w biznesie online i nadal pozostać niezależni.

Jedną z nowych funkcji sklepu jest „wirtualny doradca opon", zaprezentowany po raz pierwszy na tegorocznych targach Tire Cologne, który uzupełnia widok sprzedaży wyświetlany na Opony123.pl.

> „W tym trybie sklep internetowy zamiast cen zakupu sprzedawcy wyświetla jego własne ceny detaliczne", wyjaśnia Thorsten Orbach, dyrektor działu sprzedaży w Delticom i Opony123.pl.
>
> „Aby korzystać z tej funkcji, klienci sklepu internetowego muszą tylko najpierw podać swoje indywidualne dopłaty – ostateczna cena dla klienta końcowego będzie wówczas obliczana w czasie rzeczywistym na podstawie tych dopłat i cen zakupu."

Dla każdej grupy produktów można ustalić oddzielną marżę. Ponadto możliwe jest określenie indywidualnej dopłaty w procentach, a także minimalnej dopłaty w złotych – lub obu.

Ponadto, „wirtualny doradca opon" pomaga sprzedawcom i warsztatom w doradzaniu klientom. Bazując na kilku kluczowych pytaniach, szybko i efektywnie filtruje przejrzystą ofertę pasujących produktów z szerokiej gamy dostępnych na Opony123.pl.

> „Uwzględni preferencje dotyczące stylu jazdy, informacje o przybliżonym rocznym przebiegu oraz o pożądanej cenie i klasie jakości", wyjaśnia Thorsten Orbach. „Razem z klientem produkty mogą być następnie indywidualnie przeglądane, porównywane i wybierane – czasochłonne ręczne wyszukiwanie nie jest już konieczne."

Elastyczność i nowi klienci: model biznesowy Opony123.pl

O ile funkcje sklepu pozwalają zaoszczędzić czas i zapewniają bardziej efektywne doradztwo, korzyści z modelu biznesowego sklepu Opony123.pl mają na celu zapewnienie zrównoważonego biznesu, atrakcyjnych marż i maksymalnej elastyczności dla klientów: warunki zakupu na Opony123.pl umożliwiają nawet małym i średnim przedsiębiorstwom, posiadającym niewielkie powierzchnie magazynowe, oferowanie w dowolnym momencie pełnego asortymentu sklepu – bez konieczności określania minimalnej wartości obrotu, liczby zamówień lub konkretnych marek. W ten sposób mogą nadal pozostać niezależnym doradcą i szefem we własnej firmie. Dzięki wysokiej dostępności produktów przez cały rok, własnej powierzchni magazynowej i międzynarodowym kompetencjom logistycznym firmy Delticom, nawet specjalne zamówienia mogą być realizowane szybko i łatwo w dowolnym momencie.

Dzięki sprawdzonej koncepcji partnera serwisowego Opony123.pl, klienci B2B mają również możliwość uczestniczenia w rozwijającym się biznesie internetowym i zwiększania sprzedaży online: przy każdym zakupie opon w sklepach internetowych firmy Delticom, takich jak Oponytanio.pl, zarejestrowani partnerzy są polecani jako warsztaty serwisowe, do których może być bezpośrednio dostarczona przesyłka. Przyciąga to klientów do warsztatu i stwarza możliwości dalszej współpracy.

Źródło: http://www.swiatopon.info/drukujpdf/artykul/67172