

Mamy prawie 10.000 zarejestrowanych użytkowników

data aktualizacji: 2014.08.14

Z Krzysztofem Hussem, prezesem platformy Hurtopon.pl Sp. z o.o., rozmawia redaktor Mirosław Giecewicz.

Hurtopon.pl to platforma dla wszystkich, którzy chcą sprzedawać lub kupować opony i felgi w ilościach hurtowych. Od kiedy działa Państwa platforma na rynku?

Pomysł stworzenia platformy Hurtopon.pl zrodził się w 2005 roku. Główną ideą projektu było stworzenie miejsca, które będzie skupiać największe hurtownie opon oraz właścicieli warsztatów i firm motoryzacyjnych. Na ówczesne czasy był to pomysł bardzo nowatorski, a gwałtowny rozwój Internetu, który znacząco umocnił rynek e-commerce, sprawił, że internetowa giełda opon okazała się strzałem w dziesiątkę!

Kim musi być użytkownik, który chciałby nawiązać współpracę z Hurtopon.pl?

Platforma handlowa Hurtopon.pl jest przeznaczona wyłącznie dla przedsiębiorstw związanych z branżą oponiarską, motoryzacyjną i transportową. Takie ograniczenie dostępności portalu ma zapewnić bezpieczeństwo transakcji oraz atrakcyjne oferty.

Założmy, że nowy użytkownik rejestruje się na Waszej platformie. Co dzieje się dalej?

Każdy nowy użytkownik, zanim stanie się częścią platformy, poddawany jest weryfikacji. Działanie to ma na celu potwierdzenie związku z branżą oraz wykluczenie obecności osób postronnych. Po pozytywnym zweryfikowaniu danych administrator portalu nadaje uprawnienia oraz aktywuje konto. W tym samym momencie użytkownik otrzymuje mailową informację potwierdzającą możliwość korzystania z portalu.

Proces weryfikacji i aktywacji kont nowych użytkowników przeprowadzany jest na bieżąco przez administratorów portalu. Staramy się, aby czas, który mija od momentu rejestracji do możliwości zalogowania, był możliwie jak najkrótszy, ponieważ doskonale rozumiemy zwrot „czas to pieniądz”.

W jaki sposób można dodawać swoje oferty odnośnie hurtowej sprzedaży? Czy jest to czasochłonne?

Wystawianie ofert sprzedaży opon i felg jest bardzo proste. Oferent szybko i sprawnie może dodać zarówno pojedyncze sztuki, jak i duże stany magazynowe. Hurtopon.pl oferuje kilka sposobów na dodanie nowych ofert. Pierwszym z nich jest dodanie pojedynczej oferty za pomocą formularza dostępnego on-line. Przy wybraniu tego sposobu użytkownik może samodzielnie wybrać parametry produktu (typ pojazdu, sezon, producenta, model, rozmiar itd.) lub wpisać kod EAN albo SAP, na podstawie którego mechanizm dostępny na stronie samodzielnie dopasuje wszystkie parametry opony.

Drugim sposobem jest dodanie oferty przez arkusz XLS. Metoda ta jest szczególnie polecana przy większej ilości opon. Cała procedura dodania stanów magazynowych jest ograniczona jedynie do skopiowania i wklejenia zaznaczonych rekordów do odpowiedniego pola na stronie internetowej. Kolejną metodą jest dodawanie oferty za pomocą plików wysyłanych na serwer FTP. Jest to najwygodniejsza forma, ponieważ użytkownicy mogą w pełni zautomatyzować tę procedurę. Warto również wspomnieć, że dajemy możliwość korzystania z kodów wewnętrznych. W przypadku korzystania z tego sposobu użytkownik jednorazowo definiuje, jaka opona znajduje się pod danym kodem, a przy następnym dodawaniu ofert zostanie ona przyporządkowana we właściwe miejsce. Mnogość dostępnych opcji gwarantuje, że każdy użytkownik znajdzie najbardziej wygodą dla siebie wersję.

Jakie dodatkowe elementy ma współpracujący z Wami warsztat do dyspozycji?

Warsztaty korzystające z platformy Hurtopon.pl natychmiast po zalogowaniu otrzymują wgląd w ofertę największych sprzedawców opon i felg w Polsce. Dzięki tym informacjom kupujący mogą wybierać spośród najbardziej atrakcyjnych ofert oraz łatwo porównywać produkty.

Jedną z ciekawszych opcji oferowanych przez Hurtopon.pl jest możliwość zmian cen na sprzedażowe. Propozycja ta jest szczególnie atrakcyjna dla serwisów, które szukają opon lub felg przy kliencie detalicznym. Funkcja ta pozwala ukryć ceny hurtowe, a pokazać ceny z doliczoną marżą.

Warsztaty korzystające z Hurtopon.pl otrzymują także dostęp do elektronicznej wersji kalkulatora zamienników opon, raportów podsumowujących sprzedaż i zakupy, a także mogą skorzystać z opcji zaawansowanego filtrowania produktów.

Ciekawą opcją jest także możliwość pobrania faktury wprost z systemu. Korzystanie z tej funkcji jest możliwe, gdy sprzedawca udostępni dokument sprzedaży. Dzięki tej funkcji obie strony transakcji mają natychmiast wgląd w dokumenty oraz znacząco uproszczoną logistykę sprzedaży.

Hurtopon.pl oferuje wiele ciekawych elementów, które z całą pewnością ułatwiają korzystanie z platformy. Aby dowiedzieć się więcej o oferowanych funkcjonalnościach, zachęcam do rejestracji i samodzielnego wypróbowania platformy Hurtopon.pl!

Czym wyróżnia się Wasza platforma od innych tego typu?

Naszą przewagą jest to, że w przeciwieństwie do innych platform B2B Hurtopon.pl gwarantuje darmową rejestrację oraz zakupy, które nie są obciążone prowizją. Nasi użytkownicy mogą wybierać spośród ponad 6 milionów opon różnych marek, szerokiej oferty felg aluminiowych i stalowych oraz niemal 300 producentów.

Dużym atutem platformy jest przejrzysta i intuicyjna wyszukiwarka oraz bardzo charakterystyczny sposób wyświetlania ofert. Użytkownik po określeniu jakiego typu produktu poszukuje, bardzo szybko otrzymuje propozycję ofert pasujących do złożonego zapytania. Wszystkie prezentowane pozycje są zgrupowane, tak aby użytkownik po jednym kliknięciu otrzymywał przejrzystą informację odnośnie produktów oraz oferentów posiadających je na sprzedaż.

Jedną z bardziej interesujących funkcji jest umożliwienie użytkownikom prowadzenia indywidualnych negocjacji przy dużych zamówieniach, a także ocenianie zrealizowanej transakcji.

Kluczowym wyróżnikiem naszej platformy jest fakt, że w epoce globalizacji i swobodnego przepływu kapitału, nadal jesteśmy w 100% polską firmą.

Z iloma firmami już współpracujecie obecnie, a jakie są docelowe plany?

Na dzień dzisiejszy na platformie Hurtopon.pl mamy prawie 10 tysięcy zarejestrowanych użytkowników. To właśnie hurtownie opon, serwisy ogumienia i serwisy samochodowe są dla nas docelową grupą użytkowników. Tak jak wszystkie przedsięwzięcia tego typu naszym głównym celem jest zwiększenie liczby użytkowników. W niedługim czasie planujemy stworzenie anglojęzycznej wersji portalu, dzięki której liczymy na większe zainteresowanie zagranicznych podmiotów gospodarczych.

Na rynku cały czas pojawiają się nowi gracze, zatem konkurencja jest coraz większa. To powoduje, że cały czas trzeba ulepszać oferowane produkty. O jakie elementy rozwijacie zatem swoją stronę? Co planowane jest w przyszłości?

W przyszłym roku platforma Hurtopon.pl będzie świętować 10-lecie istnienia na oponiarskim rynku B2B. Doświadczenie, które udało nam się w tym czasie zdobyć, a także obserwacja działań konkurencji pozwala nam unikać błędów, które popełniają nowi i istniejący gracze.

W chwili obecnej pracujemy nad wprowadzeniem nowej wersji platformy, skupiamy się na stworzeniu praktycznych funkcjonalności, które jeszcze bardziej ułatwią korzystanie z Hurtopon.pl. Analizujemy możliwość wprowadzenia wersji przeznaczonej na urządzenia mobilne, tzn. smartfony i tablety. Wszystko po to, aby nasi użytkownicy mieli Hurtopon.pl zawsze pod ręką.

Przy wprowadzaniu wszelkich zmian nie zapominamy oczywiście o sugestjach przesyłanych przez

naszych użytkowników. To właśnie ich uwagi są kluczowe przy podejmowaniu decyzji odnośnie wszelkich poprawek i ulepszeń.

Dziękuję za rozmowę.

Źródło: