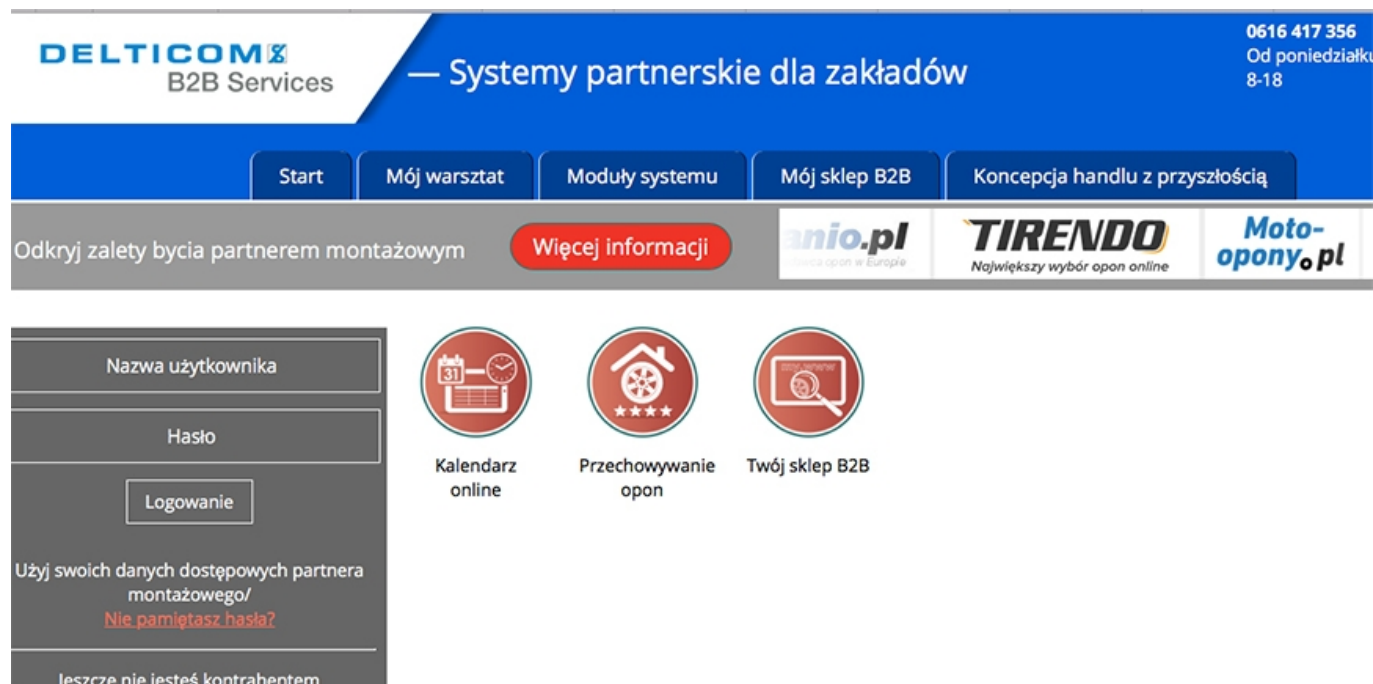


# Innowacyjna platforma online deltipartners.com

data aktualizacji: 2016.11.23



**Nie tylko partnerzy montażowi firmy Delticom, ale również Ci, którzy chcieliby nimi zostać, mogą od listopada 2016 r. korzystać z platformy online, która oferuje szereg rozwiązań ułatwiających codzienną pracę. Co więcej, dzięki tej platformie można również korzystać z szerokiego asortymentu sklepu online B2B Opony123.pl**

Platforma nie tylko ułatwia codzienną pracę, lecz również oferuje wsparcie w ramach ekspansji przedsiębiorstwa. Na deltipartners.com warsztaty i sprzedawcy mogą teraz korzystać z centralnego dostępu do różnych narzędzi online dostępnych w ramach oferty usług Delticom B2B. Są to między innymi kalendarz umożliwiający koordynację terminów montażu z klientami czy platforma pośrednicząca w udostępnianiu powierzchni do magazynowania kół Delti Wheel Storage. Wystarczy jedno kliknięcie i można również korzystać z szerokiego asortymentu sklepu online B2B Opony123.pl. Platforma deltipartners.com została uruchomiona w 28 krajach.

Centralnym punktem usług B2B na platformie deltipartners.com jest możliwość współpracy w charakterze partnera montażowego lub mobilnego serwisu opon ze wszystkimi europejskimi sklepami internetowymi należących do największego w Europie internetowego sprzedawcy opon, np. Oponytanio.pl lub Tirendo. Na platformie deltipartners.com można w wygodny sposób aktualizować dane własnego warsztatu, oferowane usługi dodatkowe oraz ceny. Dzięki temu w sklepach B2C wyświetlają się zawsze aktualne informacje. Ponadto partnerzy mogą korzystać z licznych statystyk, przeglądać oceny klientów i przeprowadzać porównania z ofertami innych partnerów montażowych. Dostępne są również przydatne usługi dodatkowe, takie jak pomoc w zakresie optymalizacji wizerunku w Internecie. Zakres funkcji dostępnych na deltipartners.com będzie stale rozbudowywany.

deltipartners.com będzie dla naszych partnerów centralną platformą, na której dostępne będą wszystkie usługi B2B mieszczące się w koncepcji partnerstwa montażowego. Tym

samym wspieramy działania sprzedawców i warsztatów skierowanych na zawieranie nowych transakcji i pozyskiwanie nowych klientów. Świadczy to o naszym partnerskim podejściu, którym kierujemy się w ramach koncepcji skutecznego i przynoszącego zyski obu stronom łączenia handlu online i offline - mówi Ansgar von Haacke, kierownik projektu w Delticom.

Pojmujemy siebie jako partnera **mniejszych warsztatów, które chcą pozostać niezależne**. Naszym celem jest oferowanie tym zakładom tego samego zakresu usług co sprzedawcom opon czy warsztatom dzięki sukcesywnemu poszerzaniu usług B2B - jednakże bez konieczności umownego zobowiązania się do korzystania z produktów konkretnych producentów czy deklarowania konkretnych, minimalnych obrotów. Nasi partnerzy sami decydują, które moduły są im faktycznie potrzebne i z których będą korzystać. Dodatkowym atutem jest to, że funkcje, z nielicznymi tylko wyjątkami, są darmowe i można je w każdej chwili dodać lub usunąć.

Źródło: