

Opony123.pl: pozytywne podsumowanie i rozwój usług B2B w 2017

data aktualizacji: 2017.01.05



fot. Oponeo

Opony123.pl spogląda wstecz na udany rok 2016, w którym wdrożono szereg nowych funkcji i akcji, oferowano rozbudowany asortyment i ciągle intensyfikowano działania w zakresie usług B2B.

Również w roku 2017 Opony123.pl nadal podążać będzie kursem, którego centralnym punktem jest partner prowadzący sprzedaż ogumienia, w szczególności niezależne warsztaty i sprzedawcy ogumienia. Planowane jest dalsze rozszerzanie zakresu usług B2B oraz asortymentu.

Opony123.pl pozytywnie podsumowuje zorganizowane w roku 2016 akcje, działania i aktywności. Andreas Faulstich, kierownik działu B2B w Delticom, podsumowuje:

„W ubiegłym roku podjęliśmy liczne ważne kroki zmierzające do realizacji rozszerzonej koncepcji usług partnerskich B2B. Dzięki zaprezentowanym wiosną usługom Delticom B2B chcemy umożliwić przede wszystkim niezależnym warsztatom i sprzedawcom uczestnictwo w rozwijającym się dynamicznie handlu online przyczyniającym się do rozwoju ich przedsiębiorstw.“

Opony123.pl zaprezentowała usługi B2B pod koniec maja na targach oponiarskich w Essen. Platforma internetowa dla partnerów montażowych Deltipartners.com oferuje od początku swego istnienia centralny dostęp do modułów usług, do funkcji administracyjnych oraz statystyk poszczególnych partnerów.

Oprócz wzmocnienia oferty usług B2B zoptymalizowano również Opony123.pl pod kątem

przyjazności dla użytkownika. Wdrożenie jesienią 2016 r. nowych funkcji ułatwia wyszukiwanie odpowiednich opon. Dodawanie ocen klientów platformy testującej opony Testopon.com na stronach poszczególnych artykułów jeszcze skuteczniej wspomaga sprzedawców w doradztwie na rzecz klientów końcowych.

Ponadto asortyment wzbogacony został o marki producentów felg. Od 2016 można też w prosty i niezawodny sposób wybrać w sklepie online kompletne koła wyposażone w system RDK. Czujniki są już zamontowane i - jeśli jest taki wymóg - zaprogramowane stosownie do pojazdu.

Opony123.pl zapowiada na rok 2017 dodatkowe udogodnienia dla użytkowników i optymalizację usług oraz dalsze poszerzanie asortymentu:

„W roku 2016 wiele się wydarzyło na naszej drodze do osiągnięcia intensywnych, partnerskich relacji z naszymi klientami. Nadal jesteśmy przekonani o tym, że prowadzone przez nas działania pozwalają połączyć świat handlu oponami w sieci i poza nią z korzyścią dla obu stron. Dlatego też w roku 2017 nadal pracować będziemy nad jeszcze lepszym dostosowaniem naszych usług do potrzeb klienta, mówi Thorsten Orbach, kierownik działu transakcji handlowych w Delticom B2B.

„Dodatkowo nieprzerwanie poszerzać będziemy portfolio naszych produktów. Handlowcy już teraz mogą się cieszyć na planowane na rok 2017 liczne akcje, które będziemy oferować w ramach sprawdzonej współpracy z producentami.“

Źródło: