

W jubileuszowym roku hurtownia opon Heuver notuje sukcesy na burzliwym rynku

data aktualizacji: 2017.02.16



Dla hurtowni opon Heuver rok 2016 był wyjątkowy, a do jego najważniejszych punktów należały m. in. 50-lecie istnienia firmy i nawiązywanie głębszego kontaktu z klientami. Mimo trudnego rynku i ogromnej presji cenowej w 2016 roku obroty firmy wzrosły średnio o 5% w porównaniu z rokiem 2015. Heuver inwestował w pracowników, rozwiązania cyfrowe i swój magazyn, tak aby umożliwić szybkie i skuteczne spełnienie wszelkich życzeń klientów. Ubiegły rok oznaczał dla hurtowni wejście w nową fazę, pełną obietnic na przyszłość.

Jubileusz firmy: jeden z najważniejszych momentów

„Jubileusz 50-lecia firmy był dla nas najważniejszym wydarzeniem w 2016 roku”, mówi Bertus Heuver, dyrektor hurtowni opon Heuver.

„Hucznie świętowaliśmy go z pracownikami, a z klientami wspominaliśmy udane targi Reifen w Essen. W ubiegłym roku wprowadziliśmy także comiesięczne akcje promocyjne. Ich popularność sprawiła, że powtórzymy to w 2017 roku”.



Mocno zwiększona „obecność online”

W 2016 roku wiele uwagi poświęcono osobistemu kontaktowi z klientem i możliwości wygodnego składania zamówień przez Internet, nie zapominając przy tym o stałych punktach – obszernej ofercie, zapasach i zaopatrzeniu. Bertus Heuver:

„Połączenie naszej wizji kontaktu z klientem, wygody składania zamówień i wartości firmy przynosi owoce. Dzięki udoskonaleniu funkcji szukania i filtrowania, wprowadzeniu nowych języków i większej dostępności sklepu wysokość naszych obrotów uzyskanych przez Internet wzrosła o 10%, a liczba użytkowników aż o 30%. W 2017 roku nadal będziemy rozwijać swoją obecność online”.

Spektakularny wzrost

„Ubiegły rok charakteryzował się ostrą konkurencją cenową na rynku. Mimo to zanotowaliśmy spektakularny wzrost sprzedaży opon ciężarowych – o 30%. Ten ogromny skok był możliwy dzięki doskonałym wyborom przy zakupach i cenach na poziomie rynkowym. Także Aeolus intensywnie rozwijał się w 2016 roku”, ciągnie Bertus Heuver. „Liczba zapytań i zwiększona wielkość sprzedaży pokazują, że Aeolus znajduje się na liście pożądaných marek u wielu klientów i użytkowników. Będziemy dążyć do dalszego zwiększenia popytu. Nasza relacja z producentem jest bardzo stabilna i opiera się na wzajemnym szacunku. Aeolus wiele inwestuje w jakość swoich produktów, czego najlepszym dowodem jest nowa seria NEO. Ambicje tej firmy dorównują ambicjom Heuver, a Aeolus dąży do tego, by stać się jednym z pięciu największych producentów

opon na świecie”.

Wyraźny profil firmy

„Łączny wzrost sprzedaży zmusił nas do zwiększenia powierzchni magazynowej”, opowiada Bertus Heuver. „W obecnym magazynie zyskaliśmy dodatkowe metry dzięki stworzeniu piętra nad ziemią. To było konieczne ze względu na wyniki sprzedaży w sektorze przemysłowym i rolniczym. Jako lider rynku europejskiego opon przemysłowych chcemy bezustannie podkreślać wyraźny profil naszej firmy. Osiągamy to za pomocą szerokiej oferty stałej, wyspecjalizowaniu oraz specjalnych kursów i dzielenia się naszą wiedzą. O różnicy stanowi uważne słuchanie, znajomość potrzeb klientów, przewidywanie trendów i wpływanie na rynek. Właśnie w to wierzymy!”

Zaskakiwanie klientów

Ubiegły rok był dobry dla marek importowanych przez hurtownię Heuver, postrzeganych przez klientów jako przydatne rozszerzenie oferty. Przykładem może być Barkley, marka, która została ciepło przyjęta w wielu krajach europejskich. Już teraz ma ona silną pozycję w segmencie opon rolniczych. Bertus Heuver podsumowuje:

„Nadal wymagamy od siebie tego samego – ciągłego zaskakiwania klientów oraz oferowania im poczucia pewności, obsługi na najwyższym poziomie oraz wygody. Dzięki temu także w 2017 roku zanotujemy zwiększoną liczbę klientów i doskonałe wyniki.”

Źródło: