

Platformy B2B to dziś niezbędne narzędzia dla warsztatu

data aktualizacji: 2017.06.14

The screenshot shows the PlatformaOpon.pl website. At the top left is the logo. At the top right are links: STRONA GŁÓWNA, REJESTRUJ, and KONTAKT. The main banner features a tire with the text 'Największy wybór opon, dostępny na okrągło!' and buttons 'KUPUJ' and 'SPRZEDAWAJ'. To the right is a 'LOGOWANIE' (Login) form with fields for 'Login' and 'hasło', a checkbox 'Zapamiętaj mnie na tym komputerze', and a 'ZALOGUJ SIĘ' button. Below the banner are three sections: 'CO TO JEST?' with a lightbulb icon, 'DLA KOGO?' with a person icon, and 'CO ZYSKUJESZ?' with a money bag icon. Each section contains descriptive text about the platform's services and benefits.

CO TO JEST?
PlatformaOpon.pl jest nowoczesnym narzędziem, za pomocą którego użytkownicy mogą kupować i/lub sprzedawać produkty, takie jak: opony, felgi aluminiowe i stalowe, opony i opony.

DLA KOGO?
Przeznaczona jest dla przedsiębiorstw z branży oponiarskiej i motoryzacyjnej, takich jak: serwisy, sklepy z częściami i akcesoriami samochodowymi, sklepy z oponami, jak również dla hurtowni oponiarskich czy samochodowych.

CO ZYSKUJESZ?
Bezpłatny dostęp do największych w Polsce, na bieżąco aktualizowanych stanów magazynowych opon, felg, opon i oponiarskich. Najszerszy asortyment. Możliwość szybkiego porównania cen od różnych dostawców. Dostawa w kraju do 48 godzin, od momentu zamówienia.
Przy zakupie 4 lub więcej opon, dostawa gratis.

Ponad 6 mln opon, średnio milion odsłon miesięcznie, 170 tys. transakcji rocznie – liczby mówią same za siebie

Zakupy internetowe z roku na rok zdobywają coraz więcej zwolenników. Zdecydowanie oszczędzają czas i ułatwiają znalezienie konkretnego produktu. Możliwość przeszukiwania ofert i wyboru najkorzystniejszej (również cenowo) to wielki plus takich zakupów. Doceniają to nie tylko klienci indywidualni, ale też przedsiębiorcy. Firmy z branży motoryzacyjnej i oponiarskiej nie wyłamują się z tego trendu.

Działające obecnie na polskim rynku serwisy i hurtownie prawdopodobnie nie mogłyby się już obyć bez internetowych platform sprzedażowo-zakupowych, które zdecydowanie ułatwiają im codzienną realizację transakcji. Te narzędzia stały się tak powszechne, że trudno dziś sobie wyobrazić nawet kilkudniową pracę bez nich, chociaż byłby to powrót do tego, co jeszcze niespełna 10 lat temu było standardem. Jak doszło do takich zmian?

Początki internetowych platform w branży oponiarskiej i motoryzacyjnej w Polsce to tak naprawdę dopiero lata 2006-2009. Wtedy to na horyzoncie pojawiła się chociażby zagraniczna aplikacja Tyre24, która z powodzeniem działała już na rynku niemieckim. W tym samym czasie o rodzimy rynek postanowili powalczyć właściciele PSO, uznając, że uruchomiony przez nich portal może być równie atrakcyjny, jeśli nie lepszy od zachodniej konkurencji. I tak zrodziła się idea dostępnego tylko dla branży portalu PlatformaOpon.pl. Decyzja o uruchomieniu platformy zapadła już w 2007 roku, ale zaprojektowanie i stworzenie aplikacji, testy i wreszcie oddanie jej do użytku zajęło prawie 2 lata. Początki, jak to często bywa, nie były łatwe. Najtrudniej było przekonać właścicieli i pracowników serwisów, czyli przyszłych potencjalnych użytkowników portalu, że jest im to w ogóle potrzebne. W końcu do tej pory jakoś sobie bez internetowych platform radzili. Istniały też inne bariery, które dziś

mogą wywołać uśmiech – np. wyposażenie warsztatu w komputer z dostępem do internetu. Zmiany mentalne i technologiczne na początku postępowały powoli, ale z czasem użytkownicy przekonywali się o korzyściach płynących z używania tego narzędzia w swojej codziennej pracy. Nie bez znaczenia był też fakt, że za platformą stała znana i rozpoznawalna firma, jaką jest PSO. Dziś portal ma już wypracowaną renomę i jest liderem na rynku. Utarło się nawet powiedzenie, że jeśli nie znajdziesz opony na Platformie Opon, to nie znajdziesz jej już nigdzie.

Jedną z najmocniejszych stron platformy, która zdecydowała o jej przewadze w stosunku do konkurencji, jest to, że portal przeznaczono tylko i wyłącznie dla branży. W przeciwieństwie do niektórych konkurencyjnych serwisów nie jest on udostępniany firmom detalicznym czy transportowym. Ma to zagwarantować użytkownikom platformy ochronę ich cen zakupowych przed klientami, a co za tym idzie – wypracowanie odpowiedniej marży. Innymi decydującymi czynnikami są wygoda, prostota i stabilność działania samego portalu, jak również prowadzenie stałego dialogu z użytkownikami, dzięki którym wprowadzono kilka istotnych poprawek. Nie bez znaczenia jest też to, że portal jest całkowicie darmowy dla użytkowników kupujących. Każdy, kto prowadzi serwis oponiarski czy samochodowy, po zarejestrowaniu swojego konta i przejściu procedury weryfikacyjnej, może od razu wyszukiwać i zamawiać produkty bez żadnych dodatkowych kosztów. Na platformie serwis szybko znajdzie potrzebne opony w najniższej cenie i odpowiedniej ilości. Nie jest ograniczony do stanów magazynowych jednego czy dwóch dostawców, przez co nie traci klienta, bo zawsze jest w stanie sprostać jego wymaganiom. A możliwość zakupu opon w najlepszej cenie na rynku pozwala mu skutecznie konkurować ze sklepami internetowymi.

W latach 2009 i 2011 PlatformaOpon.pl zanotowała bardzo wysoką dynamikę wzrostu, zarówno liczby nowych użytkowników, jak i realizowanych obrotów. W pewnym momencie było to prawie 5% całej sprzedaży opon w Polsce. Lata 2012 i 2013 to z kolei okres pewnej stabilizacji, wynikający z dojrzałości aplikacji, nasycenia rynku towarem oraz z ogólnego kryzysu w branży motoryzacyjnej, który ostatecznie dotarł również do Polski.

Latem 2015 roku uruchomiona została nowa wersja platformy. Ta funkcjonująca od 2009 odbiegała już nieco od obowiązujących standardów, chociażby pod względem technologii. Dodatkowo lata szybkiego rozwoju portalu mocno nadwyrężyły stabilność samej aplikacji. Nowa platforma stworzona została zgodnie z najnowszymi trendami, co umożliwia użytkownikom jeszcze szybszą i bardziej wydajną pracę. Portal wykonano w technologii RWD, dzięki czemu dostosowany jest do wymogów urządzeń mobilnych, takich jak smartfon czy tablet, z których coraz częściej korzystają dzisiejsze serwisy. Wprowadzone zostały też ulepszenia i poprawki, które zgłaszali sami użytkownicy, a dzięki uruchomieniu nowej wersji aplikacji pojawiła się w końcu możliwość ich wdrożenia.

Aktualnie PlatformaOpon.pl posiada największe udziały w polskim rynku. W ciągłej sprzedaży na portalu jest ponad 6 mln opon. Średnio milion odsłon miesięcznie i 170 tys. transakcji rocznie potwierdza przydatność i popularność tego narzędzia w branży. Aktywnie korzysta już z niego ponad 5500 serwisów. Użytkowników przybywa z miesiąca na miesiąc, a trafiają tu głównie z polecenia, co dla platformy samo w sobie jest najlepszą wizytówką.

Tomasz Jeziorek, project manager

www.platformaopon.pl

Źródło: