

Targi Reifen: sklep Opony123.pl z pozytywnymi wnioskami

data aktualizacji: 2018.09.27



Sklep Opony123.pl jest zadowolony z targów REIFEN, które po raz pierwszy były zintegrowane z targami Automechanika Frankfurt. Na swoim stoisku sklep online należący do europejskiego lidera w internetowym handlu ogumieniem - Delticom, zaprezentował nowe funkcje sklepu, które mają wspierać sprzedawców opon w zapewnieniu swoim klientom odpowiedniej obsługi oraz ulepszony i bardziej przyjazny dla użytkowników projekt strony internetowej.

Przedstawiony został również elastyczny i oparty na partnerstwie model handlu, który łączy w sobie zarówno funkcje handlu online, jak i usługi offline, tak aby zapewnić dealerom przyszłościowy model biznesowy. W ramach zaprezentowanego modelu sklep Opony123.pl przedstawił także koncepcję współpracy z partnerami serwisowymi, która oferuje zarówno małym, jak i dużym firmom motoryzacyjnym możliwość pozyskania nowych klientów bez dodatkowych kosztów.

"Po majowych targach oponiarskich w Kolonii, wzięliśmy również udział w wystawie REIFEN odbywającej się w ramach targów automechanika. Mogliśmy czerpać inspirację z obu tych wydarzeń i dzielić się nią z naszymi gośćmi", mówi Andreas Faulstich, kierownik działu B2B Delticom. "Teraz, kiedy REIFEN są częścią targów automechanika, każda wystawa rozwija inną tematykę, co naszym zdaniem pozwala kształtować profil obu wydarzeń", analizuje Faulstich. "Podczas gdy targi w Kolonii były dla nas ekscytujące głównie z punktu widzenia międzynarodowych sprzedawców, we Frankfurcie

nasza uwaga skoncentrowała się na równie ważnych rozmowach z małymi i średnimi warsztatami oraz dealerami opon z całego świata", dodaje Thorsten Orbach, kierownik działu sprzedaży w Delticom i Opony123.pl. Uczestnictwo w obu wydarzeniach pozwoliło spotkać się i wymienić spostrzeżeniami z wszystkimi ważnymi partnerami B2B Delticom, od producentów opon i międzynarodowych dostawców aż po niezależnych dealerów samochodowych.

Odwiedzający stoisko na targach REIFEN byli szczególnie zainteresowani partnerskim modelem biznesowym. Dzięki niemu Opony123.pl umożliwia swoim klientom wykorzystanie perspektyw związanych z dygitalizacją jako szans na rozwój zrównoważonego biznesu oponiarskiego. Dlatego też nawet w przypadku ograniczonych zasobów magazynowych, firmy motoryzacyjne są w stanie zaoferować pełną gamę opon swoim klientom, ponieważ mają dostęp do szerokiej oferty produktów firmy Delticom bez konieczności spełnienia minimalnych celów sprzedażowych lub obowiązku zamawiania konkretnych marek. Pozwala to sprzedawcom na zapewnienie niezależnych i uczciwych porad konsumentom.

Koncepcja partnerów serwisowych sklepu Opony123.pl pozwala klientom B2B wykorzystać rosnące znaczenie biznesu online. Podczas każdego zakupu ogumienia w sklepach online Delticom (takich jak Oponytanio.pl) zarejestrowani partnerzy są rekomendowani jako warsztaty montażu, gdzie opony mogą zostać dostarczone w celu zamontowania. Jest to darmowa i efektywna metoda pozyskiwania nowych klientów z szansą na kolejne transakcje.

Źródło: