

PlatformaOpon.pl ma już 10 lat! [WYWIAD]

data aktualizacji: 2019.03.14



Tomasz Jeziorek, menedżer projektu.

Rozmawiamy z Tomaszem Jeziorkiem, menedżerem projektu [PlatformaOpon.pl](https://platformaopon.pl).

W tym roku obchodzicie 10-lecie strony [PlatformaOpon.pl](https://platformaopon.pl). Czym jest Wasza platforma i do kogo jest adresowana?

PlatformaOpon.pl jest największą polską platformą B2B dla branży oponiarskiej. Jest to narzędzie przeznaczone dla właścicieli i pracowników serwisów oponiarskich, hurtowni oraz sklepów motoryzacyjnych. Dzięki Platformie mogą oni szybko i bezpiecznie kupować lub sprzedawać opony i felgi. Platforma umożliwia szybkie porównanie cen i dostępności produktów u dowolnego dostawcy z terenu Polski i nie tylko, co umożliwia wypracowanie większej marży na sprzedawanych produktach.

Dostęp do naszego portalu jest darmowy. Każdemu, kto kupuje przez nasz system komplet standardowych opon osobowych lub felg, zapewniamy darmową dostawę. Dzięki temu kupujący nie ponoszą praktycznie żadnych dodatkowych kosztów i płacą tylko za zamówione produkty.

Co zyskuje współpracujący z Wami warsztat?

Celem Platformy Opon nie jest zastąpienie stałego lokalnego dostawcy, ale uzupełnienie jego oferty i wsparcie go w sprzedaży opon i felg klientowi indywidualnemu. Przede wszystkim warsztat dostaje nieograniczony dostęp do całego rynku oponiarskiego w Polsce. Może szybko i łatwo sprawdzić dostępność, cenę i czas realizacji zamówienia dla produktów, które go interesują. Dzięki temu, że oferty ułożone są od najniższej ceny, pracownik warsztatu nie ma problemu z wyborem najkorzystniejszej oferty.

Największy wybór opon,
dostępny na okrągło!



LOGOWANIE

☒ Zapamiętaj mnie na tym komputerze**ZALOGUJ SIĘ**

W ostatnich latach obserwujemy, że cały rynek oponiarski dynamicznie się zmienia. Pojawiają się nowe rozmiary opon. Dobrym przykładem są tu opony dla aut typu SUV. Ponieważ często są to drogie i duże rozmiary, niewiele serwisów ma możliwość magazynowania pełnej gamy rozmiarów. Jeśli dodamy do tego różnego rodzaju homologacje, to dla serwisów jedynym wyjściem jest zamawianie opon dopiero wtedy, gdy zgłosi się do nich klient, który takich opon potrzebuje. I wtedy skorzystanie z Platformy będzie najlepszym i najwygodniejszym rozwiązaniem. Przy zamówieniu przez nasz serwis czterech sztuk opon osobowych, dostawczych czy właśnie 4x4/SUV dostawa dla kupującego będzie bezpłatna, a większość zamówień realizowana jest w ciągu dwóch dni roboczych.

Platforma umożliwia też zakup opon do coraz popularniejszych u nas motocykli, skuterów czy quadów, jak również opon do pojazdów specjalistycznych – przemysłowych czy rolniczych. Żadna pojedyncza hurtownia nie jest w stanie tak kompleksowo zaspokoić potrzeb warsztatów.

Współpraca z Platformą Opon pozwala również warsztatom stale kontrolować poziom cen na rynku i konfrontować to z ofertą swoich dostawców. Dzięki nam serwis może realnie konkurować ze sklepami internetowymi, oferując swoim klientom produkty w równie atrakcyjnych cenach.

Cztery lata temu (po sześciu latach swojej działalności) mieliście 5 tys. zadowolonych użytkowników, 140 tys. transakcji rocznie i 1 mln odsłon miesięcznie. Jak dziś wyglądają te statystyki?

Dzisiaj w liczbach jest to odpowiednio prawie 7 tysięcy zarejestrowanych użytkowników, około 180 tys. transakcji rocznie i 1,5 mln odsłon miesięcznie. Dodam jeszcze, że w stałej sprzedaży mamy 8 mln opon oferowanych przez ponad 400 sprzedawców.

Jak zmieniała się PlatformaOpon.pl przez te 10 lat?

W 2015 r. wprowadziliśmy nową wersję Platformy. Wizualnie i technicznie jest to całkowicie inny produkt, z nowym logo, nową szatą graficzną i nową technologią. Dzięki wdrożeniu technologii RWD aplikacja jest w pełni responsywna, oznacza to, że korzystanie z platformy jest bardzo wygodne – niezależnie od tego, czy klienci korzystają z telefonu komórkowego czy stacjonarnego komputera. Wprowadziliśmy liczne udogodnienia dla sprzedawców, jak np. możliwość samodzielnego uzupełniania katalogu produktów w naszej bazie o produkty własne, nawet te rzadko dostępne.

Zaktualizowane i usprawnione zostało WEB API, które umożliwia połączenie własnych systemów magazynowo-sprzedażowych z naszą platformą, dzięki czemu użytkownicy mogą automatyzować procesy zakupu i sprzedaży opon, automatycznie pobierać dane zamówień, przysyłać numery listów przewozowych czy aktualizować ofertę.

Dla kupujących dodaliśmy nowe możliwości wyszukiwania produktów (np. posiadających konkretną homologację). Dodaliśmy wskaźnik realizacji zamówień, który umożliwia szybką ocenę wiarygodności i jakości usług sprzedawcy.

Dzięki tym wszystkim działaniom, jak i dzięki współpracy z naszymi sprzedawcami korzystanie z systemu jest naprawdę szybkie i wygodne, a poziom realizacji wpływających zamówień wynosi 95% – jest to naprawdę świetny wynik.

Jakie macie plany na przyszłość odnoszące się do rozwoju Waszej platformy?

Chcemy postawić jeszcze bardziej na automatyzację przepływu informacji, w szczególności ze sprzedawcami, by w jak największym stopniu usprawnić i uprościć im obsługę zamówień. Zmierzymy też w stronę większej integracji z systemami użytkowników, aby prezentowane stany magazynowe były jak najbardziej aktualne.

W odpowiedzi na sugestie sprzedawców planujemy również udostępnienie dodatkowego, rozszerzonego modułu ze statystykami ofertowymi. Myślimy również o wyróżnieniu sprzedawców zapewniających najwyższy poziom i niezawodność obsługi zamówień, aby użytkownicy jeszcze łatwiej mogli podejmować decyzje zakupowe. Przygotowujemy również kilka modyfikacji w samym panelu wyszukiwania ofert, by był on wygodniejszy dla kupujących.

Krótko mówiąc, cały czas ulepszamy nasz serwis również od strony technologicznej, żeby był jeszcze szybszy i wygodniejszy w korzystaniu. Naszym niezmiennym celem jest to, aby Platforma była codziennym i niezastąpionym narzędziem pracy dla każdego serwisu oponiarskiego w Polsce.

Dziękuję za rozmowę.

Artykuł ukazał się w "Świecie Opon" - wydanie wiosna 2019.

Źródło: