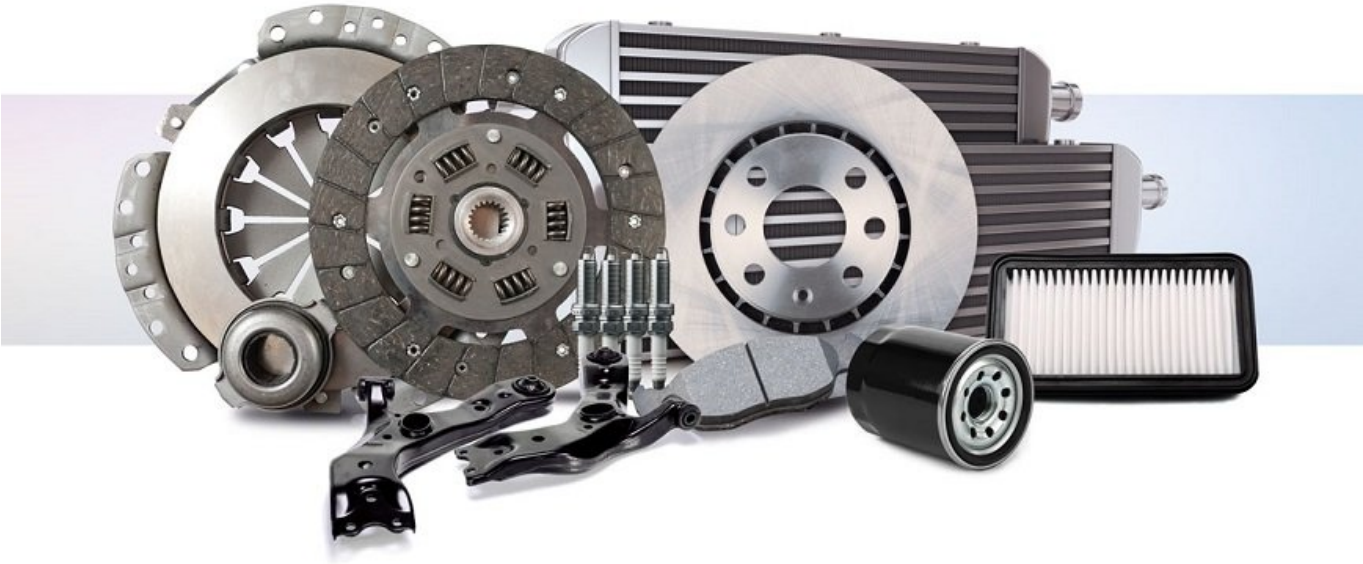
Tyre24 dostawcą pełnego asortymentu motoryzacyjnego

data aktualizacji: 2019.11.21



Handel internetowy oponami i felgami w sektorze B2B jest już dobrze ugruntowany. Czy logicznym rozwiązaniem jest stopniowe rozszerzanie dobrze funkcjonującej platformy o części zamienne i eksploatacyjne? Christian Koeper jasno mówi, że „tak”. Od kwietnia jest dyrektorem operacyjnym w firmie SAITOW AG, która jest operatorem platformy B2B Tyre24.

> Rozszerzenie oferty produktów o części zamienne i eksploatacyjne do pojazdów silnikowych było kolejnym logicznym krokiem. Od 2017 roku nasz asortyment w tej dziedzinie zwiększył się do ponad 10 milionów artykułów. Ponad 40 procent naszych klientów kupuje nie tylko opony i felgi, ale także części – co podwoiło naszą sprzedaż w tym sektorze w porównaniu z rokiem poprzednim - mówi Christian Koeper, który 15 lat temu na eBay'u nie tylko obserwował wzrost tendencji do handlu częściami samochodowymi w sieci, ale także pomógł mu kształtować się jako szef działu „Części i akcesoria samochodowe”.

Oprócz konsolidacji i umiędzynarodowienia branży części zamiennych, jako kolejny trend ostatnich lat dostrzega on pojawienie się handlu elektronicznego (ang. e-commerce). Na tym polu gry, platformy takie jak Tyre24, mają przewagę nad sklepami internetowymi producentów lub hurtowników:

> Z mojego doświadczenia wynika, że platforma łącząca oferty różnych dostawców oferuje swoim klientom wyższą przydatność niż pojedynczy dostawca. Za sprawą liczebności swoich dostawców, platforma prowadzi do znacznie szerszej gamy i głębokości

> asortymentu - dodaje Koeper.

Jednocześnie dyrektor operacyjny SAITOW AG podkreśla, że każdy dostawca usług na Tyre24 musi spełniać kryteria jakościowe i ilościowe, tak aby usługa, cena i dostępność odpowiadały nabywcy. Szczególnie ważna jest jakość usług – czas dostawy, dostępność, dobre oceny od klientów itp. – te cechy stanowią często ważniejsze kryteria decyzyjne niż cena.

Tyre24 ma sportowe nastawienie do zagrażającej konkurencji w postaci gigantów handlu elektronicznego, takich jak np. Amazon. Olbrzymie firmy mają doświadczenie głównie w biznesie zorientowanym na klientów końcowych (B2C), podczas gdy platforma B2B Tyre24 posiada szeroką, lojalną bazę klientów na powiązanym rynku i wyraźne ukierunkowanie na motoryzacyjny rynek wtórny.

> Zasadniczo myślę, że nasz biznes będzie prowadzony na kilku dużych portalach – i zrobimy wszystko, co w naszej mocy, aby być jednym z nich - kontynuuje Koeper.

Źródło: