

Zakup części samochodowych na platformie B2B Tyre24

data aktualizacji: 2019.12.10



- Naszym obowiązkiem jest zapewnić naszych klientów, że mogą polegać na jakości części oferowanych na platformie Tyre24 - mówi Michael Saitow, dyrektor generalny i założyciel SAITOW AG/Tyre24

To, co ma zastosowanie w prywatnym handlu online, jest oczywiście również podstawowym warunkiem w sektorze B2B: zaufanie to twarda waluta, każdy chce je zdobyć, ale - jeśli nie jesteś ostrożny - łatwo jest je stracić. Klienci platformy B2B Tyre24 mogą polegać na jakości oferowanych artykułów podczas zakupu części samochodowych.

Dzięki budowanej przez wiele lat pozycji na rynku opon i felg, nasi klienci darzą naszą firmę dużym zaufaniem. W związku z tym naszym obowiązkiem jest otwarcie naszego portalu w sektorze części samochodowych tylko dla tych dostawców, którzy odwzajemniają to zaufanie w swojej działalności gospodarczej, mówi Michael Saitow, dyrektor generalny i założyciel SAITOW AG/Tyre24.

W ciągu ostatnich miesięcy platforma B2B sukcesywnie rozszerzała swoją ofertę w segmencie części zamiennych i, oczywiście, angażowała się we współpracę z nowymi dostawcami. Nabywca, czyli warsztat, powinien móc w dalszym ciągu polegać na jakości Tyre24 podczas samego procesu zakupu, jak i również na samych produktach. Tyre24 codziennie współpracuje z kontrolerami jakości, którzy są zaangażowani w wewnętrzną ocenę wydajności dostawców na platformie. Odbywa się to na przykład poprzez analizę opinii klientów, ale także poprzez ocenę przyczyn zwrotów lub reklamacji. Pozwala to bardzo szybko zidentyfikować, który sprzedawca działa w interesie klienta, a który nie.

W przypadku konfliktów, interweniuje odpowiedni kierownik po stronie dostawcy oraz omawia z dealerem sytuację i możliwe rozwiązania. Platforma jest w stanie bardzo szybko reagować, dzięki dostosowaniu zarządzania dostawcami do poszczególnych

krajów i produktów - obiecuje Michael Saitow.

Zarządzanie dostawcami

Menedżerowie ds. dostawców mają za zadanie wspierać i rozwijać dostawców od samego początku.

Poza wysoką dostępnością produktów, stałą aktualizacją zapasów i cen oraz szybką realizacją zamówień, ważne jest dla nas również, aby sprzedawca detaliczny oferował na rynku odpowiednie marki w atrakcyjnych cenach - mówi Michael Saitow.

Przykładowo, w odróżnieniu od eBay'a czy Amazon, w Tyre24 dostawcy muszą się zarejestrować jako dostawcy komercyjni, zanim będą mogli zaoferować swoje usługi. Tak więc nawet podczas podejmowania decyzji dotyczących tego, którzy dostawcy będą mogli oferować swoje artykuły na platformie, podejmuje się przysłowiową próbę „oddzielenia ziaren od plew”.

Źródło: