

Kompleksowa opieka online dla sprzedawców opon

data aktualizacji: 2020.03.18



Michael Saitow, CEO i założyciel Tyre24

Funkcjonująca od 2002 roku platforma B2B Tyre24 stanowi obecnie stały element handlu oponami, z którego nabywcy intensywnie korzystają (ponad 40 000 klientów komercyjnych w Europie). Jednak coraz więcej dealerów opon rozwija się, tworząc kompleksowe warsztaty, lub przynajmniej oferuje usługi szybkiego montażu i dlatego potrzebuje części zamiennych. W efekcie trzy lata temu Tyre24 rozszerzyło portfolio produktów o dział części samochodowych.

Portal przynosi więc jeszcze więcej korzyści dla handlu oponami, ponieważ doświadczenie pokazało, że ta grupa docelowa nie jest tak bardzo skoncentrowana na hurtowniach o zasięgu regionalnym, jak klasyczny, niezależny warsztat samochodowy, a obecnie także salon samochodowy.

Jak zamawiać, to ze znajomego źródła

Handlarze oponami znają już mechanizm platformy dla części samochodowych. Wyraźna identyfikacja zużywających się podzespołów jest równie prosta i intuicyjna przy użyciu różnych kryteriów i filtrów jak ta, do której dealerzy przywykli przez lata, wyszukując opony na Tyre24. Dzięki znajomości terminów dostaw wizyty w warsztatach można optymalnie zaplanować. Ponadto aplikacja pozwala na mobilny dostęp do całej bazy danych części zamiennych, które są na portalu. Jedną z różnic między kupowaniem opon i części jest to, że nabywanie części wiąże się z koszykami zakupowymi, ponieważ zwykle do naprawy potrzebne są różne części. Tyre24 oferuje specjalną funkcję tzw. inteligentnego koszyka. Warsztaty wiedzą, że nie chodzi tylko o cenę – koszty transportu również mogą mieć niekorzystny wpływ na sytuację finansową firmy. Moduł jest zatem w stanie

zoptymalizować cały proces zakupu, w tym także koszty transportu.

Co jednak nie jest możliwe online ani w przypadku opon, ani części, to wielokrotne dostawy w ciągu dnia. – Każdy kto tego szuka, musi udać się do regionalnego hurtownika. Tyre24 może jednak być co najmniej dobrym uzupełnieniem w takich przypadkach. Ogólnie rzecz biorąc, można powiedzieć, że regionalni hurtownicy są lepszym wyborem dla zamówień krótkoterminowych i doraźnych – jeśli chodzi o zakupy strategiczne, sprawdza się platforma B2B, ponieważ koszty doraźne są również odzwierciedlone w cenie – mówi Michael Saitow, CEO i założyciel Tyre24.

Atrakcyjny asortyment, atrakcyjne ceny

Portal B2B Tyre24 zapewnia przejrzystość dostępności części zamiennych i zużywających się oraz gwarantuje swoim użytkownikom konkurencyjne ceny zakupu i niezawodną jakość produktów od takich specjalistów, jak Bosch, ATE lub Febi-Bilstein.

Aktualnie korzystające z portalu warsztaty mogą uzyskać dostęp do internetowego wykazu ponad 10 milionów części pojazdów, co jest możliwe dzięki ogółośeuropejskiej sieci dostawców. Szeroki i różnorodny zakres towarów oznacza, że dostępna jest cała gama części zużywających się. W związku z tym asortyment jest znacznie szerszy, niż kiedykolwiek mógłby być u regionalnego hurtownika. Konkurencja ostatecznie znajduje odzwierciedlenie również w cenie. Podobnie jak w przypadku handlu oponami, cena to nie wszystko, decydujący jest pakiet ceny i obsługi.

Podobnie jak w ugruntowanych już segmentach opon i felg, platforma B2B Tyre24 zapewnia jedynie rynek części samochodowych, gdzie firmy mogą oferować swoje towary powiązanym nabywcom. Dostawcy ponoszą wyłączną odpowiedzialność za wycenę; Tyre24 nie ma na to wpływu. Duża liczba różnych dostawców z kraju i zagranicy stwarza konkurencyjną i dynamiczną sytuację, która może m.in. wpływać również na ceny ofertowe.

– W przeciwieństwie do handlu offline w segmencie samochodowych części zamiennych, gdzie cena często obejmuje znaczne dopłaty za logistykę i administrację, cena online jest niższa, ponieważ koszty związane ze sprzedażą są po prostu mniejsze, co w efekcie oznacza przeniesienie tych korzyści na kupujących – wyjaśnia Michael Saitow. Ponieważ w Tyre24 nie ma warstwowych cen, bonusów itp., klienci komercyjni mogą korzystać z najlepszych warunków hurtowych już od zamówienia za symboliczną złotówkę.

Zarządzanie dostawcami zapewnia wysokie standardy jakości

Klienci korzystający z portalu B2B Tyre24 mogą polegać na jakości przedmiotów oferowanych przy zakupie części i akcesoriów motoryzacyjnych. Aby móc sprzedawać przedmioty na portalu, sprzedawcy muszą zarejestrować się jako dostawcy komercyjni. Dopiero po sprawdzeniu przez Tyre24 otrzymują dostęp do portalu, aby móc oferować części i akcesoria motoryzacyjne. Tyre24 przywiązuje dużą wagę do tego, żeby sprzedawcy spełniali określone kryteria jakości. Oprócz wysokiej dostępności oferowanych towarów, ciągłej aktualizacji stanów magazynowych i cen, a także szybkiego przetwarzania zamówień przychodzących, obejmuje to również oferowanie marek istotnych dla danego rynku w atrakcyjnych cenach.

Źródło: