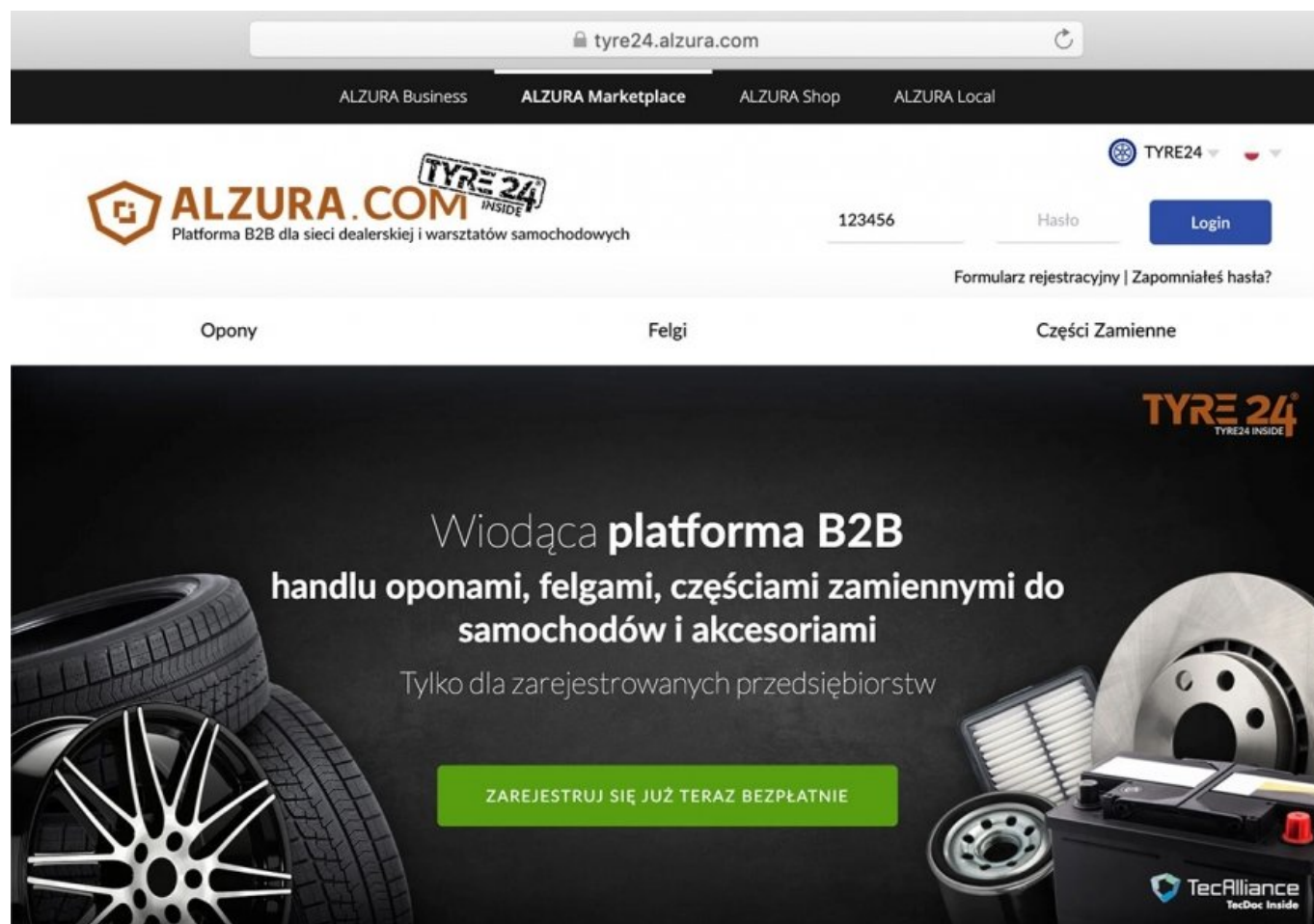


ALZURA Tyre24 publikuje wyniki ankiety wśród klientów

data aktualizacji: 2021.09.09



2.000+ dostawców, 40.000+ nabywców, 10+ mln produktów

75% stanowią „intensywni konsumenci”, którzy równie intensywnie zamawiają części. W podziale na sektory dominują niezależne warsztaty i specjaliści od opon (70%), przed powiązanymi z markami dealerami samochodowymi (20%) i niezależnymi dealerami (10%).

Platforma ALZURA Tyre24 B2B przeprowadziła szeroko zakrojoną ankietę w celu poznania zachowań zakupowych sprzedawców detalicznych w różnych obszarach produktowych i wyciągnięcia wniosków. Dealerzy Basic i Premium zostali zapytani głównie o kwestie związane z zaopatrzeniem i zakupami oraz o związane z tym wyzwania.

Większość badanych sprzedawców to właściciele (75%) i osoby powyżej 40 roku życia (69%), 23% dealerów to osoby w przedziale wiekowym 30-40 lat. 17% jest powiązanych z systemem współpracy lub franczyzy. Wielkość firmy wynosi od 2 do 10 pracowników dla większości respondentów (45%), 38% ma mniej niż 2 pracowników.

Zachowania i rytm zamawiania klientów

Jeśli chodzi o preferowaną porę dnia na składanie zamówień, to wśród respondentów (70%) nie ma określonej konkretnej pory dnia. 75% sprzedawców to użytkownicy często zamawiający regularnie części samochodowe, 25% ma sezonowe zachowania zakupowe.

Na pytanie o ogólną częstotliwość zamówień internetowych, 58% sprzedawców stwierdziło, że zawsze zamawia przez Internet. 17% zamawia przez Internet częściej niż raz dziennie, 7% raz dziennie, a kolejne 7% częściej niż raz w tygodniu. Laptop lub komputer PC jest używany do składania zamówień online przez 98% respondentów. Smartfony są używane przez 21,4% respondentów, a tablety do składania zamówień online wykorzystuje tylko 7% sprzedawców.

Jeśli sprzedawcy potrzebują dodatkowych informacji o produktach, większość z nich (68%) zwraca się do innych kolegów po fachu.

63% respondentów czerpie informacje z Internetu.

Większość sprzedawców detalicznych (74%) preferuje jedną markę podczas dokonywania zakupów. Czynniki decydującymi o korzystaniu z ALZURA Tyre24 przez respondentów były: "Atrakcyjne ceny", "Jedna platforma dla opon, felg, części i akcesoriów" oraz "Szeroka oferta produktów".

51% ankietowanych dealerów zrzeszonych w ALZURA Tyre24 potrzebuje od 40 do 200 opon podczas sezonowej wymiany opon. 19% potrzebuje więcej niż 400 opon, a 18% mniej niż 40 opon. Tylko 6% respondentów potrzebuje więcej niż 1200 opon.

Fot. ALZURA Tyre24

Źródło: