

Platforma B2B, która gwarantuje rozwój dostawcom?

data aktualizacji: 2022.10.26



Cyfrowe kanały sprzedaży i komunikacji stają się również coraz ważniejsze w handlu z klientami biznesowymi. A zmiana zachowań klientów i zakupów wymaga od producentów i hurtowników wprowadzenia fundamentalnej modyfikacji w procesach zaopatrzenia swoich klientów.

Technologie marketplace B2B online łączą dostawców i klientów oraz oferują wyraźne korzyści dla obu stron. Wiele firm z branży motoryzacyjnej chciałoby sprzedawać na platformach B2B, takich jak ALZURA Tyre24, ale z różnych powodów nie może. Wynika to często z braku know-how w zakresie handlu elektronicznego, braku logistyki na małą skalę, nieprzejrzystości w zakresie cen lub braku możliwości wsparcia - krótko mówiąc, z powodu braku procesów, które są niezbędne w handlu e-commerce. Dotyczy to przede wszystkim producentów, ale także hurtowników krajowych i zagranicznych.

Dlatego ALZURA Tyre24 jest wybitnie przyjazna dostawcom i daje różne możliwości rozwoju w całej Europie? Ponieważ oferuje dostawcom z branży motoryzacyjnej opcje uczestnictwa dostosowane do ich potrzeb, za pomocą których mogą oni łatwo dotrzeć do odpowiedniej grupy docelowej po atrakcyjnych prowizjach i poszerzyć swój rynek w całej Europie. Aby dotrzeć do 40 000 zweryfikowanych klientów firmowych w dziewięciu krajach, do wyboru są trzy opcje uczestnictwa - „Direct”, „Dropshipping” i „Fulfillment”. Z opłatami transakcyjnymi zaczynającymi się od 0,9 procent, wariant „Direct Supplier” jest najtańszą i najczęściej wybieraną opcją. W wariacie tym

wyświetlany jest profil firmy dostawcy.

Sprzedaż przez ALZURA AG - wysyłka przez dostawcę

Wysyłka towaru, fakturowanie, obsługa płatności, ryzyko kredytowe i obsługa klienta w języku ojczystym również leżą po stronie dostawcy. Ponadto rozliczanie faktur za pomocą polecenia zapłaty SEPA.

Przy drugiej opcji „Dostawca Dropshipping” ALZURA AG jest sprzedawcą towaru. Towar jest magazynowany i wysyłany do kupującego przez dostawcę w imieniu ALZURA AG. Fakturowanie, płatności, ryzyko kredytowe, obsługa klienta w języku ojczystym oraz inne procesy posprzedażowe są obsługiwane przez firmę ALZURA AG. Dostawcy regularnie otrzymują zbiorczą notę uznaniową.

Dostawca Fulfilment

W przypadku opcji „Fulfilment Supplier” sprzedaż i wysyłka są realizowane przez ALZURA AG. ALZURA przechowuje produkty dostawcy we własnym magazynie i jako dostawca premium oferuje towary w imieniu ALZURA AG. Każde zamówienie złożone do godziny 17:00 jest wysyłane tego samego dnia roboczego, na terenie całej Europy, ekspresem lub ekspresem nocnym. ALZURA AG zajmuje się płatnościami, ryzykiem kredytowym, obsługą klienta w języku ojczystym oraz innymi procesami posprzedażowymi. Również w przypadku „Fulfilment” dostawcy regularnie otrzymują zbiorczą notę uznaniową.

Fot. ALZURA AG

Źródło: