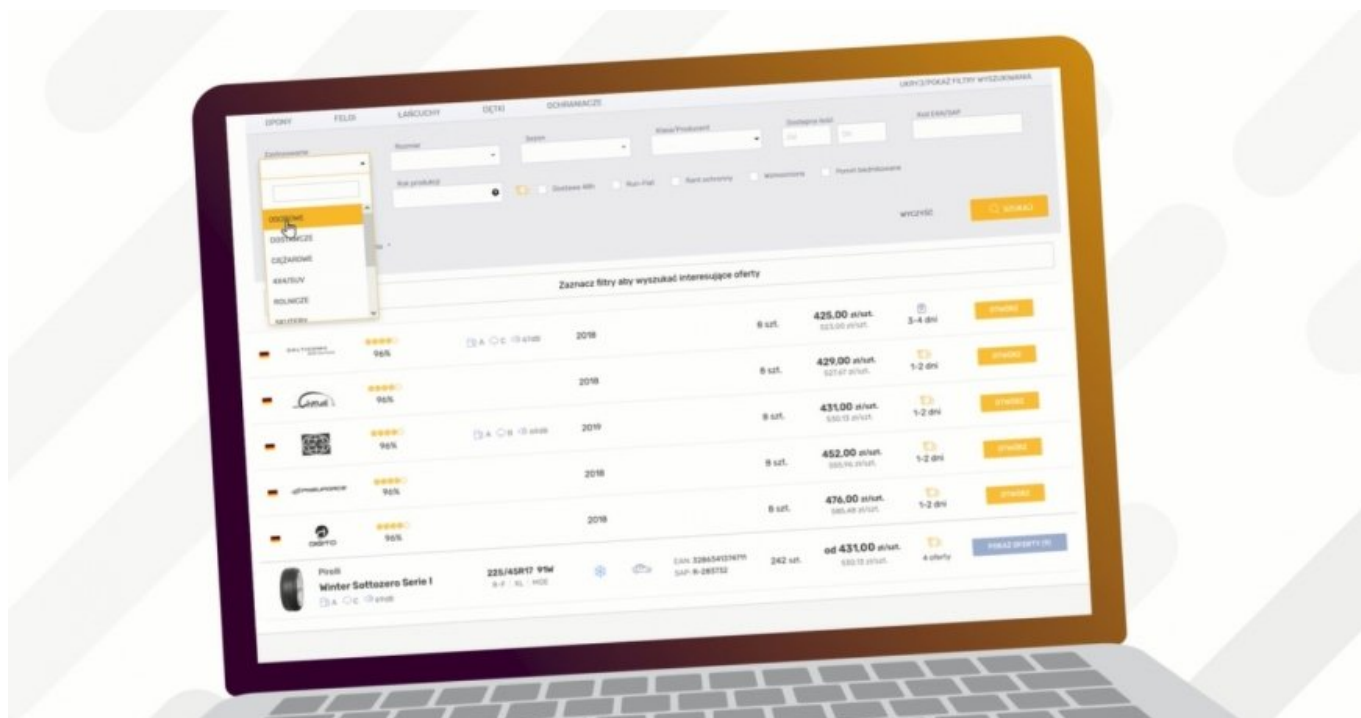


3 kliknięcia dzieli Cię od rozpoczęcia sprzedaży na Platformie Opon

data aktualizacji: 2023.04.20



Czy wiesz, że...na Platformie Opon KAŻDY może zostać SPRZEDAWCĄ?

Tak, na Platformie każdy* Użytkownik może być sprzedawcą. Co więcej to bardzo proste i dzieli Cię od tego tylko kilka kroków. Musisz przeczytać i zaakceptować regulamin sprzedaży oraz przejść pozytywnie weryfikację pracowników biura.

Zalety sprzedaży na Platformie

- Miejsce, gdzie możesz zaprezentować swoją ofertę całej Polsce.
- Nie trafiony zakup, klient się wycofał sprzedaj towar bez straty.
- Zyskasz dodatkowe źródło przychodów – bez dodatkowego wysiłku.
- Idealne miejsce do przedstawienia niszowych ofert, sprzedaż pojedynczych sztuk.
- Brak opłaty za wystawienie produktów – całkowity brak kosztów rozpoczęcia sprzedaży.
- Niska prowizja – od 0,05% (Tylko od zrealizowanych zamówień).
- Prosta i intuicyjna obsługa zamówienia – wszystko możesz wykonać w Platformie.
- Przejrzyste zasady współpracy – bez ukrytych prowizji/opłat.

Dobre praktyki sprzedaży, czyli dlaczego klienci będą kupować u Ciebie?

Przede wszystkim Twoja oferta powinna być aktualna. Nikt bowiem nie lubi sytuacji, gdy po złożeniu zamówienia okazuje się, że towar jest niedostępny lub zaszła pomyłka np. w cenie lub ilości. Dobrą praktyką jest zatem częste aktualizowanie swoich ofert sprzedaży, nawet kilkakrotnie w ciągu dnia. Na Platformie możesz aktualizować swoje oferty ręcznie, za pomocą pliku importu, a także automatycznie co 2 godziny spinając swój system z naszym.

Jeśli chcesz wiedzieć więcej o sposobach importu i aktualizacji swoich ofert zajrzyj na stronę: <https://platformaopon.pl/informacje-o-sposobach-importu> lub skontaktuj się z BOK aby otrzymać wszystkie wskazówki.

Jeśli Twoja oferta będzie aktualna i każde z otrzymanych zamówień będziesz realizował – punkt dla Ciebie, ponieważ przy każdej ofercie wszystkich Sprzedawców znajduje się tzw. „WSKAŹNIK REALIZACJI ZAMÓWIEŃ”. Obrazuje on w sposób procentowy ile zamówień zostało zrealizowanych w stosunku do wszystkich otrzymanych. Wskaźnik dotyczy okresu 30 dni, więc warto utrzymywać go na jak najwyższym poziomie. Mając wyższy wskaźnik realizacji, potencjalni Kupujący chętniej wybiorą Twoją ofertę, mając pewność, że zakup dojdzie do skutku.

Zadbaj o to, by dane kontaktowe na Twoim koncie były poprawne i obsługiwane. Nic tak nie potrafi irytować jak brak kontaktu telefonicznego oraz mailowego w momencie chęci dopytania o szczegóły transakcji.

Nie pozwól by przez brak istotnych danych potencjalny Kupujący wybrał innego Sprzedawcę, bo do Ciebie nie mógł się dodzwonić.

Liczy się czas reakcji! Takim hasłem można opisać kolejną cechę dobrego sprzedawcy. W momencie gdy otrzymasz NOWE zamówienie – nie zwlekaj. Upewnij się, że zamówiony Towar jest u Ciebie dostępny i niezwłocznie zmień status zamówienia w systemie na „PRZYJĘTE DO REALIZACJI”. Kupujący, widząc Twoją reakcję, od razu będzie miał pewność, że złożył zamówienie u Profesjonalisty. Nie bój się dodawać informacje o zamówieniu takie, jak nr listów przewozowych, firmę kurierską za pośrednictwem której będzie realizowana wysyłka, czy datę wysyłki, a także dokument sprzedażowy. Wszystkie te dane możesz podpiąć do szczegółów zamówienia na Platformie – dzięki temu Kupujący będzie doskonale poinformowany na jakim etapie znajduje się jego zamówienie.

Dotrzymuj warunków umowy – przede wszystkim deklarowanego czasu dostawy, nie zaniżaj go specjalnie wiedząc, że jest on niemożliwy do uzyskania. Notoryczne przekraczanie deklarowanego czasu dostawy zniechęci Kupujących do zamawiania u Ciebie. A jeśli pojawią się pojawiać się skargi na terminowość Twoich dostaw od Kupujących administrator Platformy jeśli nie będzie poprawy może na jakiś czas arbitralnie wydłużyć prezentowany czas dostawy twoich ofert, a nawet czasowo wstrzymać jej prezentację.

Wszystkie powyższe wskazówki mają wspólny finał – opinię oraz komentarz od Kupujących. Każdy z powyższych może zadecydować o końcowej opinii, która staje się **Twoją wizytówką na Platformie**. Dzięki dobrym opiniom możesz pozyskać dodatkowych Kupujących, a swoim zaangażowaniem oraz profesjonalnym podejściem zagwarantować, że do Ciebie wróci.

[Dołącz do Sprzedawców Platformy Opon >>>](#)

*Adam Jedynak | Specjalista ds. obsługi klienta
Polskie Składy Oponiarskie Sp. z o.o*

Źródło: