

ALZURA Tyre24 zanotowała wzrost zapotrzebowania na Premium Account

data aktualizacji: 2024.03.21

Koszty i korzyści

Nasze typy kont na pierwszy rzut oka

- ✓ Zarejestruj się w kilka sekund
- ✓ Bez określania danych dotyczących płatności
- ✓ Brak automatycznej subskrypcji

Polecany dla firm zatrudniających 1-3 pracowników	Polecany dla firm zatrudniających więcej niż 3 pracowników	Polecany dla mikroprzedsiębiorców lub do celów testowych
BASIC MARKETPLACE ACCOUNT	PREMIUM MARKETPLACE ACCOUNT ★	FREE SHOP ACCOUNT
Najniższa cena produktu & pełna przejrzystość rynku	Najniższa cena produktu & pełna przejrzystość rynku, w tym opłacona dostawa frachtu, ochrona kupującego ² & gwarancja najlepszej ceny ¹	Nieco wyższa cena produktu, ale usługa & Faktura z jednego źródła
115,- zł / msc 3% zniżki przy płatności rocznej	275,- zł / msc 3% zniżki przy płatności rocznej	Gratis
Zarejestruj się teraz	Zarejestruj się teraz	Zarejestruj się teraz

Platforma B2B ALZURA Tyre24 cieszy się rosnącą popularnością dostępu do marketplace Premium Account w Polsce. Konto Premium oferuje warsztatom olbrzymią wartość dodaną przy zakupach online na platformie.

- Nasi klienci doceniają korzyści, jakie oferuje im konto Premium Marketplace. Dzięki niemu nasi klienci biznesowi mogą korzystać z darmowej dostawy już od 0 euro, gwarancji najlepszej ceny, ochrony kupującego i licencji na mobilną aplikację. Dzięki temu warsztaty mogą jeszcze efektywniej i korzystniej dokonywać zakupów - mówi szef ALZURA Tyre24, Michael Saitow.

Konto Premium Marketplace adresowane jest szczególnie do warsztatów, które mają duże zapotrzebowanie na opony, felgi i części zamienne. Ponieważ intensywność konserwacji i naprawy pojazdu maleje, pozyskiwanie materiałów staje się kluczowym wyzwaniem dla warsztatów.

ALZURA Tyre24 oferuje warsztatom kompleksowe rozwiązania mające na celu poprawę marż i długoterminowej rentowności. Istotnym elementem jest szeroki asortyment ponad 2000 dostawców, wykraczający daleko poza możliwości regionalnej hurtowni części. Warsztaty korzystają z ogromnej różnorodności produktów w konkurencyjnych cenach.

Kwestia nastawienia i generacji

- Wzrastające zapotrzebowanie na konto Premium Marketplace pokazuje, że nastawienie wobec kwestii 'Online' uległa zmianie - wyjaśnia Saitow. - Coraz mniej klientów podchodzi sceptycznie do nowości. Możemy im rozwiązać wątpliwości dotyczące zamawiania części online i podkreślać korzyści finansowe. To odzwierciedla się w naszym imponującym wzroście w branży części, który utrzymuje się również w 2024 roku. Czasami zamawianych jest nawet więcej części niż opon miesięcznie.

Również kwestie zwrotu części i realizacji gwarancji są możliwe na platformach B2B, tak samo jak w handlu stacjonarnym. Procesy są inaczej skonstruowane, ale rezultaty są takie same.

Michael Saitow uważa sukces „Online” i związany z nim wzrost kont Premium Marketplace także za kwestię pokoleniową. - *Coraz więcej osób odpowiedzialnych za zakupy w warsztatach należy do pokolenia 'Digital Natives' i postrzega Internet jako kluczowe źródło informacji i zakupów. Jednocześnie konsumenci końcowi stają się coraz bardziej zorientowani i świadomi cen, co podkreśla znaczenie starej mądrości handlowej 'Zysk tkwi w zakupach' dla nabywców B2B. Dlatego coraz więcej handlowców chce korzystać z pełnej wiedzy naszej platformy poprzez konto Premium.*

Źródło: