

Come nuova divisione aziendale della società di eCommerce Saitow AG, Alzura Trade GmbH ha lanciato un servizio di eCommerce. A pagamento, produttori e rivenditori possono usare Alzura Trade o il concetto di **"Fulfillment with Alzura"** (FWA) per immagazzinare le merci attraverso l'azienda, offrirle in vendita online, coordinare la spedizione e gestire eventuali resi. I servizi offerti sono completi dei moduli "pricing" e "gestione dei resi".

Il programma funziona in modo simile a quello di Amazon, dove più della metà dei prodotti acquistati sui marketplace globali provengono da venditori terzi di varie dimensioni che traggono beneficio dalla possibilità di raggiungere milioni di clienti. Fulfillment by Amazon (FBA) è un programma che permette ai venditori di inviare il proprio inventario ai Centri di distribuzione dove gli ordini sono presi, imballati e spediti per i clienti, gestendo anche il servizio clienti e resi.

Come per molte delle attività di Saitow AG, il focus di Alzura Trade è il settore automobilistico, infatti il business principale riguarderà articoli come pneumatici, accessori e pezzi di ricambio per auto; la piattaforma di vendita centrale è la piattaforma B2B Alzura **Tyre24** con i suoi 40.000 clienti del settore auto e un fatturato annuale di circa 1 miliardo di euro.

"Veniamo ripetutamente contattati da aziende che vorrebbero vendere su Alzura Tyre24, ma per vari motivi non sono in grado di farlo. Spesso questo è dovuto alla mancanza di know-how nell'e-Commerce, ad un'organizzazione logistica inefficiente su piccola scala, alla poca trasparenza dei prezzi o all'incapacità di fornire supporto adeguato alle vendite - in breve, mancanza di alcuni servizi e processi necessari per il commercio online. Questo vale per i produttori, ma anche per i grossisti nazionali ed internazionali. Con Alzura Trade e "Fulfillment with Alzura", abbiamo sviluppato una soluzione adeguata per queste aziende", spiega **Michael Saitow**, CEO di Saitow AG, agli utenti del Marketplace online Alzura Tyre24. Il concetto di Alzura Trade GmbH e il servizio di "Fulfillment with Alzura" (FWA) segue approcci simili alle offerte di Fulfillment di altri marketplace come Amazon e eBay.

Il fulcro della questione è il desiderio di vendere su un portale online da parte di un'azienda, contrapposto all'oggettiva difficoltà nell'affrontare l'effettiva implementazione. È qui che entra in gioco FWA con il suo servizio completo. Alzura Trade Srl offre agli interessati la possibilità di verificare il loro potenziale di vendita online e il pricing più ragionevole. Inoltre, l'azienda offre la possibilità di utilizzare il proprio magazzino per lo **stoccaggio** merce, magazzino già predisposto per l'attività di **eCommerce**, occupandosi finanche della **gestione delle offerte** su Alzura Tyre24 e ne organizza la **spedizione** - dall'imballaggio all'etichettatura fino alla consegna al corriere. Inoltre, argomenti come la fatturazione e la spedizione, la gestione dei resi e l'assistenza clienti sono tracciati per i clienti FWA.

*“Con l’idea di Fulfillment with Alzura”, rispondiamo a un’esigenza più volte richiesta da molte aziende. Non é un segreto che molte aziende del settore automotive, dai produttori di pneumatici ai produttori di accessori , stanno già pensando ad una partecipazione attiva nel commercio online. Grazie all’interconnessione diretta con il mercato online Alzura Tyre24 come potente canale di vendita, FWA consente una partecipazione veloce, calcolabile e soprattutto scalabile nell’eCommerce automobilistico”, ha affermato **Christian Koeper**, COO di Saitow AG.*

© riproduzione riservata pubblicato il 12 / 05 / 2021