

La piattaforma B2B Alzura Tyre24 è attiva nei mercati europei da più di 20 anni. Fondata come piattaforma esclusiva per le gomme si è affermata anche in Italia come una delle piattaforme B2B leader per l'aftermarket automobilistico. In un settore dell'economia, che diventa sempre più complesso, le piattaforme B2B diventano sempre più rilevanti. Mettono in contatto gli acquirenti commerciali con i rivenditori, semplificano i processi di vendita e offrono una grande varietà di prodotti e servizi. Per avere successo, però, anche le piattaforme B2B devono tenere in considerazione una serie di fattori.



Per **Michael Saitow**, CEO e fondatore dell'azienda eCommerce ALZURA AG, che gestisce ALZURA Tyre24, è la **varietà di prodotti e delle marche** a rappresentare la condizione necessaria per il successo di una piattaforma B2B in questo settore, che funziona in maniera diversa da altri anche nel B2C. *“Se su una piattaforma B2C non trovo una maglia rossa, ne comprerò una blu o una verde. Se però, per esempio, non è disponibile un pezzo di ricambio per un'Audi su una piattaforma B2B del settore automotive, in alternativa non posso mica comprare lo stesso pezzo di ricambio per una BMW o semplicemente rimandare l'acquisto. Non c'è altra soluzione se non il pezzo di ricambio per l'Audi. Se quindi una piattaforma B2B non dispone di una gamma ampia e ben assortita, si corre spesso il rischio che i clienti debbano cercare altrove, laddove il cambio di fornitore si dimostra nel mercato online molto più rapido che in quello offline”.*

Un altro fattore di successo determinante, secondo Michael Saitow, è la centralità dell'utente. Gli acquirenti in B2B sono abitudinari e acquistano i loro prodotti spesso per

anni dagli stessi fornitori. Ha quindi senso investire innanzitutto nella gestione dei rapporti commerciali, per creare delle abitudini d'acquisto che nel B2B tendono a conservarsi. Inoltre i clienti commerciali sono abituati, dalla sfera della vita privata, al comfort di piattaforme come Amazon, i cui standard dovrebbero essere offerti anche da una piattaforma B2B. Lo sviluppo agile e costante della piattaforma B2B online è quindi la chiave per assicurarsi che prodotti e processi vengano modellati sulla base delle necessità dell'utente reale. È l'utente che si pone al centro di ogni riflessione.

Un fattore importantissimo per le officine è sicuramente l'affidabilità. Allo stesso modo le piattaforme devono poter garantire al cliente che i prezzi e le date di consegna indicati siano attendibili. *“Su ALZURA Tyre24 possiamo vantare un controllo della qualità estremamente attento e offriamo termini di servizio affidabili. L'officina può sempre scegliere tra il prezzo più basso o la consegna più rapida”*, così Michael Saitow.

© riproduzione riservata pubblicato il 20 / 02 / 2023