

La piattaforma B2B Alzura Tyre24 ha esteso le proprie funzionalità e offre da subito ai suoi clienti commerciali un supporto nella vendita ancora più efficace, passo dopo passo. I gommisti, le officine e i rivenditori di auto in Italia possono avvalersi della piattaforma, non solo per procurarsi gomme, cerchi, pezzi di ricambio e accessori, ma anche per offrire la migliore consulenza al cliente finale. Con la modalità consulting i rivenditori hanno la possibilità di concludere l'intero processo d'acquisto insieme al cliente in maniera del tutto trasparente - dalla ricerca del prodotto all'invio dell'ordine.

Un vantaggio decisivo della modalità consulting è che tutti i prezzi d'acquisto per il rivenditore possono essere oscurati dal sistema. In questo modo i rivenditori presentano ai propri clienti finali prodotti e servizi con il loro effettivo prezzo di vendita. Questa funzione aiuta a costruire una base di fiducia solida per la conclusione della vendita stessa.

Inoltre la modalità consulting adesso mostra anche le tempistiche di consegna di ogni singolo fornitore. In questo modo i rivenditori riescono a semplificare la pianificazione degli appuntamenti per il montaggio con i loro clienti.

Michael Saitow, fondatore e CEO della ALZURA AG, che gestisce la piattaforma B2B Tyre24, sottolinea così i vantaggi della modalità consulting: *“Con la modalità consulting i rivenditori possono gestire tutto il processo di vendita in maniera ancora più trasparente e consigliare i loro clienti al meglio. La possibilità di impostare cinque modelli diversi di calcolo per i clienti finali offre, inoltre, ai rivenditori attivi sulla piattaforma ancora più flessibilità nell'adattarsi ai bisogni individuali per fornire al cliente il servizio migliore.”*

Un altro punto di forza è la funzione “stampa/invia offerta”. Se il cliente finale, dopo una consulenza, ha scelto una certa gomma o un certo cerchio, il rivenditore può creare un'offerta su misura con un solo clic. In aggiunta c'è anche la possibilità di impostare la durata dell'offerta da un menù a tendina. L'offerta può essere stampata o inviata al cliente per email.

Anche con il configuratore 3D per i cerchi in lega la modalità consulting si rivela essere uno strumento molto utile ai rivenditori. Grazie alla riproduzione estremamente realistica in 3D dei veicoli e dei cerchi è possibile mostrare ai clienti finali le diverse campanature delle ruote e la larghezza delle gomme in scala con i pixel. La rappresentazione realistica è inoltre accompagnata da colori laccati fedeli all'originale e dall'integrazione di diversi scenari HDRI (ovvero sfondi).

© riproduzione riservata pubblicato il 19 / 09 / 2023