

Già 40.000 clienti Business acquistano tramite Alzura Tyre24 in nove nazioni europee. Per facilitare la vendita dei prodotti, ora la piattaforma B2B rende disponibile per i propri fornitori una nuova area login dedicata. Su portale supplier.alzura.com, i fornitori troveranno molte informazioni interessanti sul tema “eCommerce - vendere su Alzura Tyre24”, utili alle loro esigenze di venditori. Inoltre, i fornitori possono trovare risposte alle domande più frequenti su “Alzura Supplier” e ricevere preziosi consigli su come vendere e commercializzare con successo i loro prodotti sulla piattaforma B2B.

I dati di accesso non sono stati modificati, per cui i fornitori già attivi, possono accedere alla nuova area di login con le credenziali già in uso. Un nuovo modulo di registrazione è stato integrato anche su “Alzura Supplier”. Se nuovi fornitori dovessero registrarsi tramite il nuovo modulo, verranno attivati automaticamente avendo la possibilità di accedere direttamente. Non appena il fornitore avrà fornito tutti i dati importanti per la vendita in modo completo, il fornitore è anche autorizzato a vendere la sua merce sulla piattaforma.

“Siamo costantemente impegnati a migliorare la nostra piattaforma Alzura Tyre24 e a fornire ai nostri clienti un’esperienza piacevole e user-friendly sul nostro sito web. Fino ad ora, tyre24.alzura.com era focalizzato esclusivamente ai clienti. Ma da adesso e grazie alla nuova area di accesso dedicata per i fornitori, anche i nostri fornitori hanno tutto a portata di mano e ricevono solo le informazioni a loro dedicate. Questo significa che ora possiamo affrontare in modo ottimale le esigenze dei clienti quanto dei fornitori”, spiega **Michael Saitow**, CEO e fondatore di Saitow AG, società proprietaria della piattaforma B2B Alzura Tyre24.



La nuova homepage supplier.alzura.com è solo il primo passo dell'azienda di eCommerce di Kaiserslautern. La piattaforma sarà ulteriormente ampliata per dare ai fornitori la possibilità di offrire i loro prodotti in tutti i settori in tutta Europa. La piattaforma B2B Alzura Tyre24 offre ai fornitori del settore automobilistico un marketplace attraverso il quale possono raggiungere facilmente il loro gruppo target rilevante con commissioni di vendita interessanti ed espandere la loro area di mercato in tutta Europa senza alcuno sforzo.

Su Alzura Tyre24, sono i segmenti pneumatici, cerchi, ricambi auto e accessori sono rappresentati da più di 22 Milioni di articoli. La piattaforma B2B attualmente collega 2.000 fornitori con 40.000 potenziali clienti rivenditori in nove paesi europei e quindi media un volume commerciale di circa 1 miliardo di euro all'anno. La piattaforma B2B connette 2.000 fornitori con 40.000 potenziali clienti rivenditori in nove paesi europei e producendo un volume d'affari di circa 1 miliardo di euro all'anno. Ogni giorno si generano fino a 100.000 ordini che vengono elaborati attraverso la piattaforma.

La registrazione con Alzura Tyre24 è gratuita per i fornitori. Non ci sono costi di

investimento per pubblicare la merce online. Per ogni vendita, a seconda dall'articolo venduto (sia esso uno pneumatico, un cerchio, pezzo di ricambio o un accessorio), il venditore paga o una percentuale sull'importo dell'ordine o una commissione prevista alla categoria del prodotto. Dato che solo i clienti Business registrati ed abbonati possono acquistare sulla piattaforma, i costi di gestione e le commissioni degli ordini che sono a partire dallo 0,9% risultano essere per i fornitori più bassi rispetto a quelli richiesti dalla concorrenza. Ciò rende la collaborazione con la piattaforma più vantaggiosa.