



ALZURA.COM



Communiqué de presse

La méfiance envers les services en ligne diminue chez les ateliers

ALZURA Tyre24 enregistre une demande croissante pour le compte Premium

Kaiserslautern, 19.03.2024 : La plateforme B2B ALZURA Tyre24 se réjouit de la popularité croissante de son compte Premium Marketplace en France. Le compte Premium offre aux ateliers une valeur ajoutée significative pour leurs achats en ligne sur la plateforme. "Nos clients apprécient les avantages offerts par le compte Premium Marketplace. Avec le compte Premium Marketplace, nos clients professionnels bénéficient de la livraison gratuite à partir de 0 euro, de la garantie du meilleur prix, de la protection de l'acheteur et d'une licence d'application mobile. Cela permet aux ateliers de faire leurs achats de manière encore plus efficace et économique", déclare Michael Saitow, le PDG d'ALZURA Tyre24. Le compte Premium Marketplace s'adresse particulièrement aux ateliers ayant un besoin élevé de pneus, de roues et de pièces de rechange. Avec la diminution de l'intensité de maintenance et de réparation par véhicule, l'approvisionnement en matériaux devient un défi central pour les ateliers. ALZURA Tyre24 propose aux ateliers une solution globale pour améliorer leurs marges et leur rentabilité à long terme. Une caractéristique décisive est la vaste gamme de plus de 2 000 fournisseurs,



ALZURA.COM



dépassant largement les possibilités des grossistes en pièces régionales. Les ateliers bénéficient d'une grande diversité de produits à des prix compétitifs.

Une question d'attitude et de génération

"La demande croissante pour le compte Premium Marketplace montre que l'attitude envers le thème du 'en ligne' a changé", explique Saitow. "Il y a de moins en moins de clients sceptiques face aux innovations. Nous pouvons dissiper leurs réserves concernant la commande en ligne de pièces et mettre en avant les avantages économiques. Cela se reflète dans notre croissance impressionnante dans le secteur des pièces, qui se poursuit également en 2024. Parfois, même plus de pièces de rechange que de pneus sont commandées par mois." Des sujets tels que le retour de pièces et le traitement de la garantie sont tout aussi possibles sur les plateformes B2B que dans le commerce traditionnel. Les processus sont structurés différemment, mais les résultats sont les mêmes. Michael Saitow voit le succès du "en ligne" et l'augmentation des comptes Premium Marketplace également comme une question de génération. "De plus en plus de responsables d'achats dans les ateliers appartiennent à la génération des 'Digital Natives' et voient Internet comme une source d'information et d'achat cruciale. En même temps, les consommateurs finaux sont de plus en plus informés et sensibles aux prix, soulignant l'importance de la vieille maxime commerciale 'Le bénéfice réside dans l'achat' pour les acheteurs B2B. C'est pourquoi de plus en plus de commerçants veulent utiliser l'ensemble du savoir-faire de notre plateforme avec un compte Premium."