



Communiqué de presse

Approvisionnement complète en ligne pour les vendeurs de pneus

Tyre24 ne propose bien plus que les pneus

Kaiserslautern, le 18 février 2020: La plateforme B2B Tyre24 constitue un élément permanent du commerce de pneus que les acheteurs utilisent à forte intensité. Cette plateforme a fait ses preuves depuis 2002 dans les segments de marché d'origine des pneus et des roues pour plus de 40 000 clients commerciaux en Europe. De plus en plus de revendeurs de pneus se transforment en ateliers complets ou, au moins, offrent des services d'assemblage rapide et ont donc besoin de pièces. En conséquence, le portail Tyre24 a élargi son portefeuille de produits pour y inclure le service des pièces automobiles il y a trois ans.

La plateforme offre ainsi encore plus d'avantages pour le commerce des pneus, car l'expérience montre que ce groupe cible est moins intéressant pour les grossistes de l'assortiment régional que l'atelier indépendant classique, et maintenant aussi le revendeur.

Commander dans un environnement familier

Les concessionnaires de pneus connaissent déjà la mécanique de la plateforme pour les pièces automobiles. L'identification claire de la pièce d'usure est tout aussi simple et intuitive à l'aide de divers critères de recherche et filtres que celle à laquelle les concessionnaires sont habitués depuis des années, lors de la recherche de pneus à travers Tyre24. Grâce à la connaissance des délais de livraison, les visites d'ateliers peuvent être planifiées de manière optimale. De plus, une application permet un accès mobile à l'ensemble de la base de données des pièces d'usure présentes sur le portail. L'une des différences entre l'achat de pneus et de pièces est que l'achat de pièces est toujours associé aux paniers d'achat, car généralement des pièces différentes sont nécessaires pour la réparation. Tyre24 offre une fonction spéciale appelée le panier intelligent. Les ateliers savent que ce n'est pas seulement une question de prix; les frais de transport peuvent également avoir un effet défavorable. Le module est ainsi en mesure d'optimiser l'ensemble du processus d'achat, y compris les frais de transport.

Pourtant, ce qui n'est possible en ligne ni pour les pneus ni pour les pièces, ce sont des livraisons multiples par jour. « Si c'est ce que l'on cherche, il faut se rendre chez

un grossiste régional. Tyre24 peut cependant être au moins un bon ajout dans de tels cas. En général, on peut dire que les grossistes régionaux sont un meilleur choix pour les commandes à court terme et urgentes – en ce qui concerne les achats stratégiques, une plateforme B2B prouve sa valeur car les coûts de la livraison ad hoc se reflètent également dans le prix », explique Michael Saitow, PDG et fondateur de Tyre24.

Gamme attrayante à des prix attractifs

Le portail B2B Tyre24 garantit la transparence des pièces de rechange et d'usure et permet à ses utilisateurs des prix d'achat compétitifs et une qualité de marque fiable de spécialistes tels que Bosch, ATE ou Febi-Bilstein.

Les ateliers utilisant le portail actuellement peuvent accéder à un inventaire en ligne de plus de dix millions de pièces de véhicules. Ceci est possible grâce au réseau paneuropéen de fournisseurs. L'assortiment large et diversifié de produits signifie que toute la gamme de pièces d'usure est disponible. Par conséquent, la gamme est beaucoup plus large qu'elle n'aurait jamais pu l'être chez un grossiste régional. La concurrence se reflète finalement également dans le prix. Comme pour le commerce de pneus, le prix n'est pas tout, mais le paquet de prix et de service est décisif.

Tout comme dans les segments de pneus et de jantes déjà bien établis, la plateforme B2B Tyre24 ne fournit que la place du marché pour les pièces automobiles, où les entreprises peuvent proposer leurs produits à des acheteurs affiliés. Les fournisseurs sont seuls responsables de la tarification; Tyre24 n'a aucune influence sur celle-ci. Un grand nombre de fournisseurs différents nationaux et étrangers crée une situation compétitive et dynamique qui peut, entre autres, affecter les prix d'offre.

« Contrairement au commerce hors ligne dans le segment des pièces détachées automobiles, où le prix des pièces comprend souvent des paiements supplémentaires importants pour la logistique et l'administration, le prix en ligne est souvent inférieur car les coûts de vente sont tout simplement plus bas, ce qui signifie finalement que ces avantages sont répercutés sur les acheteurs eux-mêmes », explique Michael Saitow. Vu qu'il n'y a pas de prix échelonnés, de bonus, etc. dans Tyre24, les clients commerciaux peuvent bénéficier des meilleures conditions de gros, à partir d'une valeur de commande d'un euro.

La gestion des fournisseurs garantit des normes de qualité élevées

Les clients utilisant le portail B2B Tyre24 peuvent compter sur la qualité des articles proposés lors de l'achat de pièces et d'accessoires automobiles. Pour pouvoir vendre des articles sur le portail, les vendeurs doivent s'inscrire en tant que fournisseurs commerciaux. Ce n'est qu'après vérification par Tyre24 que les vendeurs ont accès au portail pour pouvoir proposer des pièces et accessoires automobiles. Tyre24 accorde une grande importance au fait que les vendeurs répondent à certains critères de qualité. Outre la haute disponibilité des produits proposés, la mise à jour constante des stocks et des prix, ainsi que le traitement rapide des commandes entrantes, cela comprend également l'offre des marques importantes pour le marché à des prix attractifs.