



Strasbourg, septembre 2019,

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

GETTYGO 2019 : PRIORITE QUALITÉ !

L'avantage majeur du commerce en ligne est la puissance de calcul que procure Internet au consommateur acheteur, permettant ainsi une transparence des prix et la mise en concurrence de tous les acteurs du marché. Mécaniquement, cette compétition amène une baisse de prix par une réduction des marges. Cependant, ce gain pour l'acheteur entraîne des mesures d'économie à tous les niveaux de la commercialisation et provoque ainsi souvent une perte de la qualité des prestations : service après-vente inexistant, logistique défaillante, délais non respectés, etc.

Beaucoup d'acteurs du secteur de la vente de pneumatique en ligne n'ont pas échappé à cette conséquence néfaste. Nous observons ainsi une inversion de la tendance du marché : là où hier le prix du pneu était l'unique critère de sélection, les acheteurs professionnels cherchent aujourd'hui davantage de fiabilité, quitte à déboursier plus ... Bref, on est prêt à payer son pneu un peu plus cher pour une garantie de qualité ! C'est sur cette base et dans un marché concurrentiel que GETTYGO consolide son offre de pneus multimarques allant des marques premium aux premiers prix pour les pneus VL, poids lourd et pneus deux roues.

Dans son rôle d'apporteur de solutions, GETTYGO s'est toujours fixé comme objectif d'être en adéquation avec cette exigence de qualité de service devenu un élément primordial pour les clients acheteurs de pneumatique.

Concrètement, cette ambition se traduit par des démarches telles que:

- Une équipe SAV professionnelle avec un effectif adapté pour répondre à toute demande du lundi au vendredi.
- Une traçabilité des commandes par un suivi de colis en ligne, une confirmation de commande et d'expédition, un envoi automatisé du BL par mail, une saisie d'une référence de commande client, un téléchargement individuel de statistique commande et de facture.
- Une sélection précise des dépôts grossistes connectés. Tout manquement au cahier des charges a pour conséquence la suspension de l'offre. Les stocks virtuels sont rigoureusement écartés.
- Une exploitation statistique automatisée des données de tracking pour ajuster les délais de livraison indiqués en ligne, spécifiquement au code postal de l'acheteur.
- Une gestion rigoureuse de l'écotaxe. GETTYGO a toujours suivi intégralement la prescription environnementale. L'écotaxe est intégrée dans les prix de tous les pneumatiques et les clients sont à 100% en conformité avec la législation. Ils sont

libérés de tout autre travail administratif de déclaration pour les pneus importés. La collecte gratuite des pneus usagés est un processus rodé.

- Un service finance et comptabilité, orienté solution client et adapté aux volumes croissants de la plateforme.

Par sa détermination qualitative et dans l'accompagnement de ses clients réseaux, GETTYGO a également développé un savoir-faire reconnu dans la réalisation d'interfaces informatiques de commande entre ses serveurs et ceux des clients grand compte. Le flux offre et commande, confirmations, expéditions, suivi et facturation est automatisé par un échange informatisé continu entre GETTYGO et le système de gestion commerciale du client.

Dans les objectifs futurs et toujours dans cette démarche qualité, GETTYGO travaille actuellement sur une offre premium de livraison express, voire une livraison régionale le jour même de commande. Le client professionnel aura ainsi pour options le meilleur prix ou le meilleur délai.

GETTYGO, pour être fidèle à son leitmotiv *Simple, Rapide et Efficace* a bien intégré que cela passait par la discipline, l'ordre et l'exactitude.