

Communiqué de presse de Pneus-auto.fr

Date : 05/10/2017

## **Opérations commerciales hivernales avec Pneus-auto.fr: exploiter l'intégralité de ses opportunités grâce à des avantages en matière d'achat, et un modèle commercial fonctionnant sur la base de partenariats**

- **Pneus-auto.fr aide les concessionnaires de pneus et les professionnels de l'automobile à exploiter pleinement le potentiel de la saison hivernale à venir.**
- **Notre modèle commercial, fonctionnant sur la base de partenariats, ainsi qu'une large gamme de produits permettent de réagir à la demande en toute flexibilité.**

**Delticom AG/Pneus-auto.fr, Hanovre – 05/10/2017.** Pour les professionnels de l'automobile et les concessionnaires de pneus, l'automne, saison où bon nombre de clients procèdent au changement de leurs pneus, est l'une des périodes de l'année les plus intéressantes sur le plan du chiffre d'affaires. Les professionnels qui, d'ores et déjà, sont en mesure d'offrir un service rapide et de qualité, sauront conforter leur clientèle habituelle dans leur fidélité, mais sauront aussi, idéalement, attirer de nouveaux clients. [Pneus-auto.fr](http://Pneus-auto.fr), la boutique en ligne B2B de Delticom, plus grand distributeur de pneus en ligne sur le marché européen, aide ses clients revendeurs dans la poursuite de ces objectifs.

« Nous connaissons parfaitement les défis auxquels sont confrontés les revendeurs et les ateliers. C'est précisément pour cette raison que nous avons adapté notre offre à ces enjeux », déclare Andreas Faulstich, Directeur B2B chez [Pneus-auto.fr](http://Pneus-auto.fr). « Notre objectif est d'offrir les meilleures chances à nos clients revendeurs de réaliser une bonne saison hivernale, et de fidéliser de nouveaux segments de clientèle. Pour ce faire, trois choses sont absolument essentielles : une certaine flexibilité, des conditions équitables, ainsi que des perspectives d'expansion commerciale. »

En matière de flexibilité: [Pneus-auto.fr](http://Pneus-auto.fr) couvre, grâce à sa large gamme de marques et de modèles de pneus, l'ensemble du marché, en proposant des pneus de qualité à des prix abordables jusqu'aux pneus de grandes marques. L'avantage, pour les concessionnaires de pneus et les ateliers: ceux-ci peuvent répondre à la demande en toute flexibilité. Faulstich ajoute: « Notre système de gestion, en nom propre, des stocks, nous

permet de garantir un excellent degré de disponibilité des produits. Celui-ci permet à nos clients revendeurs de pouvoir proposer des produits à l'ensemble de leurs groupes de clients, sans les avoir préalablement en stock. Ainsi, nos clients sont en mesure de répondre à l'ensemble des demandes, tout en économisant de la place. Cela permet en outre de ne pas avoir à immobiliser de capital. »

[Pneus-auto.fr](https://www.pneus-auto.fr) fonde son modèle commercial, lequel fonctionne sur la base de partenariats, sur des conditions équitables: en effet, s'il n'y a aucune quantité minimum de commande et aucun frais de commande, nous proposons des modalités de paiement et de retour pour le moins variées. « Pour toutes ces raisons, faire un tour sur notre boutique vaut toujours le coup », déclare Faulstich. La recherche du modèle le mieux adapté est simple et pratique : en cherchant par matchcode ou modèle de véhicule, il est possible de trouver le bon pneu en un clin d'œil. Les évaluations clients effectuées sur la plate-forme de tests de pneus [Pneu-test.com](https://www.pneu-test.com) sont visibles sur les pages produits correspondantes de [Pneus-auto.fr](https://www.pneus-auto.fr), permettant ainsi de faciliter les décisions d'achat. En outre, le fait que l'accès à l'offre de produits de [Pneus-auto.fr](https://www.pneus-auto.fr) soit optimisé, avec une application dédiée et un site web dont l'affichage s'adapte aux terminaux mobiles, présente notamment l'avantage, pour les revendeurs, de pouvoir conseiller leurs clients directement sur leurs véhicules.

En plus des fonctions pratiques du magasin et des avantages d'achat, les services B2B additionnels de Delticom offrent un potentiel supplémentaire pour l'acquisition de nouveaux clients et des affaires complémentaires. « En tant que partenaire de montage, la coopération permet, par exemple, d'étendre notre affaire à des clients qui commandent leurs pneus dans l'un des magasins de Delticom B2C, tels que [123pneus.fr](https://www.123pneus.fr). Une association efficace et rentable de transactions en ligne et hors ligne », explique Faulstich.

## **À propos de Pneus-auto.fr**

Pneus-auto.fr est la boutique en ligne exclusive de Delticom AG dédiée aux ateliers, concessionnaires, grossistes et stations de service/de montage de pneus en tout genre et d'accessoires automobiles. Forte de plus de 15 ans d'expérience dans le commerce de pneus en ligne, l'équipe spécialisée B2B de Pneus-auto.fr propose à ses clients professionnels une gamme complète de pneus voitures et motos de toutes marques et de toutes tailles pour tous les types de véhicules, des pneus de camions légers et des pneus poids-lourds, des pneus bus, des pneus spéciaux, des roues complètes, ainsi que des pièces de rechange et accessoires automobiles, des huiles moteur et des batteries. En plus de conditions d'achat intéressantes, les clients revendeurs bénéficient de fonctionnalités de recherche de pneus dans la boutique en ligne pour gagner du temps, d'une grande disponibilité, d'une livraison fiable grâce à des entrepôts dédiés ainsi que

d'une procédure d'inscription aisée et une utilisation sans frais cachés – et ce dès le premier pneu acheté.

**À propos de l'entreprise :** [www.delti.com](http://www.delti.com)

**Tests de pneus :** [www.pneu-test.com](http://www.pneu-test.com)