

PRESSEMITTEILUNG

Neues Account-Modell immer beliebter

Premium-Account hat sich bei Tyre24 etabliert

Kaiserslautern, 16.04.2019: Die B2B-Plattform Tyre24 (tyre24.alzura.com) zieht ein Jahr nach Einführung des neuen Account-Modells ein positives Resümee. Seit dem 1. März 2018 stehen den auf dem Portal einkaufenden Kunden zwei Account-Modelle zur Auswahl. Neben einem Basic-Account, der den ehemaligen Tyre24-Vollzugang ersetzt, steht gewerblichen Käufern aus Reifenhandel, Werkstatt und Autohaus auch ein Premium-Account zur Verfügung. Dessen Anteil ist alleine im ersten Quartal 2019 um zehn Prozent auf eine mittlerweile vierstellige Anzahl gewachsen.

Der Premium-Account wurde geschaffen, um Nutzern einen deutlichen Mehrwert für deren digitalen Einkauf auf Tyre24 zu bieten. "Nach einem Jahr können wir sagen, dass es die richtige Entscheidung war, unseren Kunden auch einen Premium-Account für deren Einkäufe anzubieten, der sich genau an deren Bedürfnissen orientiert. Um im B2B-Geschäft erfolgreich zu sein, sind Gepflogenheiten, die im B2C-Onlinehandel längst zum Standard gehören, auch im B2B-Segment unabdingbar. Dazu gehört neben klar kommunizierten Lieferzeiten unter anderem auch, dass ab einem bestimmten Bestellwert keine Versandkosten, Mindermengen-Gebühren oder Handlingkosten erhoben werden. Unsere Kunden können entscheiden, ob sie weiterhin den gewohnten Basic-Account für 22 Euro monatlich oder den neuen Premium-Account mit deutlichen Vorteilen für 59 Euro für ihre Einkäufe nutzen möchten", so Michael Saitow, CEO und Gründer von Tyre24. Auch bei Unternehmen, die KFZ-Ersatzteile und Werkstattzubehör über die Tyre24-Plattform bestellen, hat sich der neue Premium-Account etabliert und erfreut sich

immer größerer Beliebtheit. Einen großen Schub im Segment der Premium-Accounts erhielt die Tyre24-Plattform unter anderem durch die Anzeige der von den Lieferanten angegebenen Lieferzeiten.

Einkaufende Kunden können seit Dezember 2018 direkt prüfen, wann ein angebotener Artikel nach Versand durch den Lieferanten voraussichtlich bei ihnen eintrifft und so Reparaturtermine optimal planen. Durch die verbesserte Anzeige ist die Anzahl der Bestellungen von Ersatz- und Verschleißteilen auf dem Portal in den letzten Monaten nochmals deutlich gestiegen - vor allem durch Kunden, die den Premium-Account nutzen.

Über Tyre24

Tyre24 ist eine Marke der SAITOW AG, einem europaweit agierenden IT-Unternehmen aus Kaiserslautern mit 300 Mitarbeitern an mehreren europäischen Standorten. Das Portal tyre24.alzura.com ist Bestandteil der branchenspezifischen B2B-Plattform Alzura.com.

Mehr als 2.000 Lieferanten nutzen das Portal als Vertriebskanal zum Absatz von Reifen, Felgen, Kfz-Ersatzteilen und Zubehör an gewerbliche Kunden. Den über 40.000 angeschlossenen Handelskunden - Reifenhandel, Werkstätten und Autohäuser - steht somit ein Onlinewarenbestand im Wert von 11 Milliarden Euro zur Verfügung. Dazu gehören unter anderem über 250.000 verschiedene Reifenartikel, über acht Millionen Verschleißteileartikel und über vier Millionen verschiedene Alufelgenartikel. Mehr als 100.000 Bestellungen werden im Jahresschnitt pro Tag über die Plattform abgewickelt. Auf dem Portal können die gewerblichen Kunden aber nicht nur Waren zu günstigen Konditionen erwerben, sondern über eine Marktplatzfunktion auch Reifen selbst anbieten und so Überbestände abbauen und das Lager bereinigen. Zudem verhilft Tyre24 Handelskunden zu einem erfolgreichen Auftritt in der Welt des eCommerce. Mit Thekenberatung, Shopsystemen bis hin zu eCommerce-Komplettlösungen inkl. Warenwirtschaft bietet Tyre24 alles, um erfolgreich am Onlinehandel teilzunehmen.

Pressekontakt

Torsten Kühne
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
SAITOW AG
Gewerbegebiet Sauerwiesen
Technologie-Park I & II
67661 Kaiserslautern, Germany
Mail: torsten.kuehne@saitow.ag
Telefon: +49 6301-600 1005