

→ Tyre24 GmbH mit neuem Händlerkonzept auf Endkundenplattform**Pressemitteilung RVO 2012 geht an den Start**

- zwei Listungsoptionen
- neue Umkreisfunktion
- modernisiertes Layout

Die Tyre24 GmbH hat ihre Endkundenplattform Reifen-vor-Ort.de für die Händler nach fünfjährigem Bestehen optisch und technisch umfassend überarbeitet. Zum 09. Januar 2012 ging die neue Seite RVO 2012 an den Start. Sie bietet den Händlern nun zwei Möglichkeiten an, an der Reifenhändler-Preis- Suchmaschine teilzunehmen. Zur Auswahl stehen eine kostenfreie Basislistung sowie eine kostenpflichtige Profillistung. "Durch die neuen Listungsoptionen zeigt sich RVO 2012 zukunftsorientierter. Ziel ist es, noch mehr Händler anzusprechen und dadurch flächendeckendere Vergleichsmöglichkeiten für den Endkunden zu schaffen.", so Michael Saitow, geschäftsführender Gesellschafter Tyre24 GmbH.

Bei der kostenfreien Basislistung werden in der Händlersuche und Händlerdetailsicht von nun an der Firmenname und die vollständige Adresse sowie eine Platzierung in den Suchergebnissen "Händler vor Ort" (im PLZ-Gebiet des Users) angezeigt. Bei der Profillistung steht den Händlern für nur 1 Euro/Tag die komplette Funktionalität der Plattform zur Verfügung. So können beispielsweise eine professionelle Unternehmenspräsentation mit Unternehmensbeschreibung inklusive Foto und Firmenlogo vorgenommen und verkaufsfördernde Tools individuell online gestellt werden. Im Rahmen der Profillistung werden bei RVO 2012 die vollständigen Kontaktdaten wie Telefon, Fax, eMail, Website, Öffnungszeiten inklusive einer Anfahrtsskizze über Google Maps dargestellt. Zusätzlich können die Händler Leistungen wie Zahlungsmöglichkeiten, Betriebsart und Leitungsspektrum anzeigen.

Neben den beiden Listungsoptionen steht den Händlern bei RVO 2012 neuerdings auch eine Umkreisfunktion zur Verfügung. Da viele User eine Anfahrtstrecke von bis zu 20 km als Höchststrecke zum nächsten Reifenhändler angeben, haben die Händler bei www.reifen-vor-ort.de die Möglichkeit, diesen Radius voll für sich zu nutzen. Unabhängig von der Basis- oder Profillistung können sie den Umkreis, in dem sie für Endkunden angezeigt werden möchten, bis zu einem Radius von 20 km individuell festlegen. In Abhängigkeit der unternehmerischen Zielsetzung und des verfügbaren Budgets ist diese Funktion bereits ab 10ct pro Tag nutzbar. Damit wird für alle Händler eine aktive Einflussnahme auf die angezeigten Treffer möglich, was zu einer Steigerung der Abverkäufe und des Gewinns führt.

Es zeigte sich in aktuellen Erhebungen verschiedener Fachmagazine sowie eigenen Marktforschungen, dass das Portal reifen-vor-ort.de nach wie vor zu den Absatzmärkten mit Zukunft gehört. Jedoch wurde deutlich, dass die User die Online-Plattform für Preisvergleiche und die Händlersuche in ihrem direkten Umfeld nutzen, dann jedoch den direkten Kontakt mit dem Händler bevorzugen. Die Funktion der Online-Bestellung hingegen wird eher peripher genutzt. "Aufgrund der geänderten Nutzungsweise der Endkunden haben wir unsere Händlerlistung neu konzipiert und nicht nur auf die Bedürfnisse der Endkunden, sondern auch auf die geänderten Anforderungen der Reifenhändler zugeschnitten.", erklärt Sascha Namolnik, Leiter Onlinemarketing. Um den Endkunden ein Höchstmaß an Qualität zu bieten, ist die Teilnahme an RVO 2012 für die Händler an einige Kriterien gebunden. So müssen sie einen Vollzugang bei www.tyre24.de besitzen und einen professionellen Reifenhandel, eine KFZ-Werkstatt, ein Autohaus oder ähnliches betreiben. Des Weiteren müssen die Betriebe an fünf Tagen in der Woche acht Stunden geöffnet haben und über wenigstens eine Montagestation verfügen.

Großer Wert wurde bei RVO 2012 auf ein modernes Layout und eine vereinfachte Menü- und Benutzerführung gelegt. Eine verbesserte Filter- und Sortiermöglichkeit bei der Produktsuche soll dies unterstützen.