

PRESSEMITTEILUNG

!!!Sperrfrist bis 19.01.2015, 10 Uhr !!!

Tyre24 bringt TAB1

Die Revolution bei der Beratung

- Weltpremiere auf der AutoZum
- Der Point-of-Sale wird mobil
- Reifenservice erreicht neue Qualität

Kaiserslautern, den 19.01.2015: Seit Jahren fordert die Branche, dass sich generell etwas ändern muss, um den Kunden wieder zum Handel zu bringen. Dies könnte mit einem neuen Beratungstool gelingen, das auf der AutoZum seine Weltpremiere feiert. Mit dem TAB1 und der dazugehörigen eigenentwickelten Software bietet die SAITOW AG (ehem. Tyre24 GmbH) den Autohäusern, Kfz-Werkstätten und Reifenhändlern nun einen mobilen Point-of-Sale, der es ermöglicht, die Kunden individuell, ortsunabhängig, also zum Beispiel auch direkt am Fahrzeug zu beraten.

Neue Stufe der Reifenvermarktung

Außerdem kann der Händler das TAB1 zur interaktiven Produktpräsentation im Wartebereich einsetzen. Der Kunde selbst kann die richtigen Reifen oder die richtige Felge zu seinem Fahrzeug direkt auf dem Tablet begutachten.

Mit dem stabilen und speziell an die Anforderungen im Reifenverkauf ausgerichteten TAB1 und der integrierten Software sind zudem eine ganze Reihe an Funktionen verbunden. Beispielsweise der Zugriff auf die Live-Warenbestände von Tyre24, eine eigene Preiskalkulation sowie die Verwaltung des Warenbestandes (Eigener Bestand, Bestand von Tyre24 sowie Industriebestände). Auf Basis dieser Daten kann der Händler mit dem Kunden direkt einen Termin zur Montage vereinbaren. Die Idee beim TAB1 ist, nicht auf den Kunden zu warten, sondern aktiv auf ihn zuzugehen.

“Wir sind dabei On- und Offline miteinander zu verschmelzen. Beratung, Preisvergleich bis hin zum tatsächlichen Abschluss führt künftig unwiderruflich über beide Kanäle. Diese Entwicklung macht auch vor dem Reifenhandel nicht halt. Egal ob klassischer Teilehändler, Vertragswerkstätte oder stationärer Reifenhandel, vor dem Hintergrund des steigenden Online-Absatzkanals muss sich bei der stationären Reifenvermarktung komplett etwas ändern.

Um Kunden zu binden und neue zu gewinnen, reicht es nicht mehr aus nur gute Preise zu haben. Die Kunden erwarten heutzutage einen perfekten Service und eine professionelle und individuelle Beratung. Der Reifen- oder Felgenkauf muss zu einem Erlebnis werden. Die Vision hinter dem TAB1 ist eine konsequente Ausrichtung und Zuwendung zum Kunden – also weg vom grauen Bildschirm, hin zum Kunden und an das Fahrzeug. Hin zum Kunden kann sein, der Kunde kommt auf den Hof und ich empfangen ihn direkt am Auto. Mit dem TAB1 und der dazugehörigen eigenentwickelten Software geben wir den Händlern jetzt ein Werkzeug an die Hand am Reifenhandel 2.0 Teil zu haben”, so Michael Saitow, CEO der SAITOW AG.

Überwältigende Nachfrage

Viel Wert wurde bei der Entwicklung der Software auf die Benutzerfreundlichkeit und den Service gelegt.

“Wir entwickeln Software für unsere Kunden und nicht für uns. Deshalb haben wir die Reifenmesse 2014 dazu genutzt, den Prototyp des TAB1 und der dazugehörigen Software vorzustellen, um eine direkte Rückmeldung unserer Kunden zu bekommen. Die Nachfrage nach der Vorstellung war bereits während der Messe und ist auch nach wie vor überwältigend. Wir haben auf der Messe viele Anregungen und Wünsche von Kunden bekommen, die in die endgültige Version der Software noch mit eingebunden wurden. Mit einer nochmals gesteigerten Performance werden die Geräte jetzt über unseren Außendienst vertrieben”, so Saitow weiter.

Die Kunden bekommen das TAB1 bereits komplett mit ihren Daten konfiguriert geliefert, das bedeutet, sie müssen nur noch ihr Passwort eingeben, bei Bedarf ihr eigenes Logo hinterlegen und schon kann die Beratung starten. Die Händler können fünf verschiedene Endkunden-Kalkulationen für die Reifen- und Felgensuche auf der Plattform Tyre24 hinterlegen und auf dem Tablet aktivieren. Mit

einem Klick lassen sich die EK-Preise ausblenden und es lässt sich in den Beratungsmodus wechseln, dem Kunden wird dann der kalkulierte Verkaufspreis angezeigt.

Die gewohnte Reifen- und Felgensuche auf der Tyre24-Plattform wurde an die Bedürfnisse der mobilen Kundenberatung am Point-of-Sale angepasst.

Die Reifensuche ist dementsprechend sehr intuitiv und visuell ansprechend aufgebaut, der Kunde wählt auf einer übersichtlichen Maske zuerst die Größe, die Stückzahl und den bevorzugten Markentyp. In einem folgenden Übersichtsmenü kann die Suche nach dem passenden Reifen mit weiteren Filterkriterien wie zum Beispiel Hersteller, Typ oder Geschwindigkeitsindex weiter eingegrenzt werden.

Einsatz im Einkaufscenter

Für jeden Reifen ist auch eine Detailseite hinterlegt, auf der Dinge wie Testurteile, Reifenprofile, Labels usw. direkt im Beratungsgespräch präsentierbar sind.

Hat sich der Kunde für einen Reifen entschieden, kann der Händler bei seinem Wunsch-Lieferanten den ausgewählten Reifen bestellen. Dazu muss er nur aus dem Beratungsmodus wechseln und wie auf der Plattform die Menge, die Zahlungsmethode und die Versandart angeben und schließlich die Bestellung abschließen. Er erspart sich somit einen zusätzlichen Verwaltungsaufwand und kann wesentlich schneller mit der nächsten Beratung starten. Gerade in Saisonzeiten ein unschlagbarer Vorteil.

Genauso intuitiv und einfach funktioniert auch die Felgenberatung auf dem TAB1. So lässt sich mit dem integrierten Felgenkonfigurator das Auto des Kunden in der Originalfarbe darstellen, und zwar inklusive der jeweils ausgewählten Felgen in der gewünschten Zollgröße und Einpresstiefe. Bei der Anzeige der Felgenübersicht lässt sich zudem die Bildschirmansicht nicht nur horizontal, sondern auch vertikal und diagonal mit den Fingern verschieben.

Über das Hofgeschäft hinaus eröffnet das Tab1 noch ganz andere Möglichkeiten: So können potenzielle Kunden auch fernab der Werkstatt beispielsweise im Einkaufscenter angesprochen werden. Auch die Kundenansprache bei Autohäusern und Werkstätten mit Reifenservice könnte sich entscheidend ändern, etwa durch eine Optimierung der Direktannahme.

Technik - State of the Art

Eine Stärke der Software ist die hohe Bildqualität – und genau das, eine hervorragende Darstellung, war einer der wichtigsten Faktoren bei der Auswahl des Tablets. Die 10.1 Zoll großen Geräte, die gemeinsam mit dem renommierten Hersteller Archos entwickelt wurden, arbeiten mit einem schnellen Quad-Core-Prozessor. Das kapazitive Multi-touch IPS-Display hat eine Auflösung von 1280 x 800 Pixel und sorgt für sehr klare und gestochen scharfe Bilder. Weiteres großes Benefit der integrierten Lösung ist der hohe Sicherheitsstandard, denn alle Daten werden verschlüsselt übertragen.

Die Tablets wurden von Archos für die SAITOW AG so eingerichtet, dass ausschließlich die firmeneigene Software genutzt werden kann. Nur so kann eine perfekte Anwendungsqualität (Updates erfolgen automatisch) und ein optimaler Sicherheitsstandard garantiert und sichergestellt werden.

Die Kunden von Tyre24 können zwischen einer WLAN- und einer 3G-Variante wählen, die ihnen für eine geringe monatliche Gebühr zur Verfügung gestellt werden. Damit wird gewährleistet, dass die Investitionen für die Kunden so gering wie möglich gehalten werden.

Bilderunterschriften

Bild 1

Einsatz am Fahrzeug: Das TAB1 verschafft dem Händler die nötige Mobilität zur Kundenberatung direkt am Objekt.

Bild 2

Einsatz im Verkaufsraum: Ob Reifen oder Felgen - die Beratung ist nicht mehr an den Computer auf der Verkaufstheke gebunden.

Bild 3

Startbildschirm am TAB1: Reifen oder Felgen gefällt? Die weitere Auswahl erfolgt analog der Tyre24-Plattform.

Bild 4

Suche nach dem Fahrzeugmodell einer Marke bei der Felgenauswahl.

Bild 5

Auswahl der Fahrzeugvariante.

Bild 6

Auswahlfelder bei der Felgensuche: Das Ergebnis kann nach verschiedenen Kategorien sortiert werden.

Bild 7

Ergebnisliste der Felgenauswahl nach dem Kriterium "Premium" für den 3er BMW Typ F36. Wintergeeignete Räder sind mit einem Eiskristall markiert.

Bild 8

Produktinfo zur ausgewählten Felge: Hier werden die Größenvarianten mit den erforderlichen Angaben aufgeführt. Bei dieser Felge wird die ET individuell angepasst.

Bild 9

Zusammenfassung der Daten mit Preisinformation. Die Darstellung der Felge ist in Stufen drehbar.

Bild 10

Reifensuche: Auswahl der besonders häufig vorkommenden Reifendimensionen oder die individuelle Eingabe.

Bild 11

Verfügbare Reifen nach Größenauswahl. Das Suchergebnis kann auch die Versandart oder bestimmte Reifeneigenschaften berücksichtigen.

Bild 12

Endergebnis: "Artikel kaufen" kann auch der Kunde drücken.

Bild 13

Der Abschluss des Kaufprozesses, verschiedene Zahlungsarten werden angeboten.

Pressekontakt

Torsten Kühne

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

SAITOW AG (ehem. Tyre24 GmbH)

Gewerbegebiet Sauerwiesen

Technologie-Park I & II

67661 Kaiserslautern, Germany

Mail: torsten.kuehne@tyre24.de

Telefon: +49 6301-600 1005