PRESSEINFORMATION

B2C-Reifenplattform veröffentlicht Nutzungsstatistik

Wer sind die typischen Nutzer von Reifen-vor-Ort?

Kaiserslautern, 27.01.2022: Die B2C-Reifenplattform reifen-vor-ort.de hat seit der Coronapandemie 2020 deutlich an Zulauf von Endkunden gewonnen. Die Steigerung an Nutzern setzte sich auch 2021 fort. Doch wer ist eigentlich der typische User der Plattform, die das Reifenangebot des regionalen Fachhandels zum Endverbraucher bringt?

Im letzten Jahr (Auswertungszeitraum 01.01.2021 – 31.12.2021) waren 78 Prozent der kaufenden Nutzer der B2C-Plattform männlich und 22 Prozent weiblich - sie gaben durchschnittlich 341,37 Euro pro Bestellung aus.

Die Altersstruktur bewegte sich insgesamt zwischen 18 und 65+ Jahren. Am stärksten war die Gruppe der 24- bis 34-Jährigen mit einem Anteil von 25 Prozent vertreten. An zweiter Stelle folgte die Gruppe der 35- bis 44-Jährigen mit einem Anteil von 18 Prozent, dicht gefolgt von der Gruppe der 18- bis 24-Jährigen mit einem Anteil von 17,5 Prozent. Die wenigsten User (9,5 Prozent) von Reifen-vor-Ort kamen 2021 aus der Altersgruppe 65+.

Betrachtet man die Regionen, kamen die meisten User aus dem bevölkerungsreichsten Bundesland Nordrhein-Westfalen (26 Prozent), gefolgt von Baden-Württemberg (19 Prozent), Bayern (13 Prozent) und Hessen (9 Prozent). Als bevorzugtes Endgerät griffen 55 Prozent der Nutzer zum Smartphone, 39 Prozent zum PC/Laptop und 6 Prozent zum Tablet.

Der private Kunde kann auf der Plattform nach seiner Postleitzahl suchen und bekommt Reifenhändler seiner Region angezeigt – sortiert nach Entfernung. Er sieht

sofort, welche Produkte im Angebot sind und kann sich an den Produkt- und Händlerbewertungen anderer Kunden orientieren.
Durchschnittlich verweilten die kaufenden Nutzer im letzten Jahr 11,27 Minuten auf der Plattform, dabei wurden pro Besuch im Schnitt 14,55 Seiten angeschaut (page views).

Über Reifen-vor-Ort:

Mit der B2C-Plattform Reifen-vor-Ort stellt die B2B-Plattform für den KFZ-Aftermarket ALZURA Tyre24 allen gelisteten Händlern ein Instrument zur Verfügung, um sich regional von den Verbrauchern finden zu lassen. Im Grunde handelt es sich um eine moderne, digitale Form der “Gelben Seiten” mit einigen Zusatzfunktionen, zum Beispiel der Möglichkeit, Reifen und Alufelgen direkt zu bestellen. Hintergrund für das Geschäftsmodell von www.reifen-vor-ort.de ist, dass viele Endverbraucher Reifen oder Felgen online bestellen und dabei die Option haben wollen, auch gleich die passende Leistung des örtlichen Händlers zu buchen. Die Werkstätten können ihre Reifen-, Felgen- und Montageangebote einstellen. Dabei bestimmt der Händler seine Preise selbst und verkauft seine eigenen Produkte und Leistungen und ist nicht nur Montagepartner wie bei klassischen Reifenshops. Der Reifen-Rohertrag bleibt beim Händler.

Über SAITOW AG

Die SAITOW AG ist ein international agierendes IT-Unternehmen mit 300 Mitarbeitern an mehreren europäischen Standorten. Das Kerngeschäft ist die Herstellung, der Vertrieb und der Betrieb von eCommerce-Systemen. Seit fast 20 Jahren entwickelt das Unternehmen Software, Web-Applikationen und Online-Plattformen, die zu den erfolgreichsten ihrer Branche zählen. Alle Elemente, von der Webseite über die Anbindung an Warenwirtschaftssysteme bis zu Schnittstellen an unterschiedlichste Datenbankstrukturen, werden inhouse programmiert, getestet und gehostet. Mit Alzura.com entwickelt die SAITOW AG unter anderem eine der größten branchenspezifischen B2B-Plattformen in Europa. Tyre24.alzura.com fokussiert dabei den Automotive-Bereich. Auf der Tyre24-Plattform wird in den Segmenten Reifen, Felgen, KFZ-Ersatzteile und Zubehör ein Abbild des automobilen Aftermarkets geschaffen. Als führende Plattform im B2B-Teilehandel koppelt Tyre24 2.000 Lieferanten mit 40.000 potenziellen Käufern in neun europäischen Ländern und vermittelt so jährlich ein Handelsvolumen von ca. 1 Mrd. Euro. Täglich werden bis zu 100.000 Bestellungen über das Portal abgewickelt. Ziel von Tyre24 ist, etablierten Marktteilnehmern eine Plattform zu bieten,

über die diese einfach und zu attraktiven Verkaufsprovisionen ihre relevante Zielgruppe erreichen und ihren Marktbereich erweitern können. Der Einkauf über Tyre24 ist ausschließlich registrierten Geschäftskunden gegen eine geringe Monatsgebühr vorbehalten. Somit bietet Tyre24 ein ideales Umfeld für die zielgerichtete Verknüpfung automobiler Anbieter und Nachfrager. Mit Autoreparaturen.de und Reifen-vor-Ort.de hat die SAITOW AG Geschäftsmodelle geschaffen, mit denen Händler am B2C-Markt teilnehmen und ihren Kundenstamm online vergrößern können. Ein weiterer Geschäftsbereich ist ALZURA Shop, ein Shopsystem für alle Branchen. Das Shopsystem bietet einen passgenauen Zuschnitt der Produktdatenbanken für die einzelnen Branchen mit spezifischen Funktionen und Designs.

Pressekontakt

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