



ALZURA.COM



Communiqué de presse

Plateforme B2B soutient les clients professionnels lors des entretiens de vente

ALZURA Tyre24 optimise le mode de consultation

Kaiserslautern, 19.09.2023: La plateforme B2B ALZURA Tyre24 a élargi ses fonctionnalités et soutient désormais encore mieux les clients professionnels lors de leurs entretiens de vente. Les vendeurs de pneus, les ateliers et les concessions automobiles peuvent non seulement utiliser la plateforme pour l'approvisionnement en pneus, jantes, pièces de rechange pour automobiles et accessoires, mais aussi pour une consultation client efficace. Avec le mode de consultation, les vendeurs ont la possibilité de mener l'ensemble du processus d'achat de manière transparente et en collaboration avec leurs clients, de la recherche de produits à la finalisation de la commande. Un avantage décisif du mode de consultation est que tous les prix d'achat sont masqués dans l'ensemble du système. Ainsi, les vendeurs peuvent présenter à leurs clients finaux des produits et des services avec des prix de vente. Cette fonction crée une base de confiance pour des entretiens de vente réussis. De plus, le mode de consultation affiche désormais également les délais de livraison prévus des différents fournisseurs. Ainsi, les revendeurs peuvent mieux planifier les dates de montage pour leurs clients. Michael Saitow, fondateur et PDG de la société ALZURA AG, l'exploitant de la plateforme B2B Tyre24, met en avant les avantages du mode de consultation : « Avec le mode de consultation, les vendeurs peuvent rendre l'ensemble du processus d'achat encore plus transparent et mieux conseiller leurs clients. La possibilité de stocker cinq calculs différents pour les clients finaux dans les données de base offre en outre aux acheteurs enregistrés de la plateforme encore plus de flexibilité et d'individualité lors de la consultation client ». Un autre



ALZURA.COM



point fort est la fonction "Imprimer/Envoyer l'offre". Si le client final a choisi un pneu ou une jante après la consultation, le vendeur peut créer une offre sur mesure en un seul clic. Il est possible de sélectionner la durée de l'offre via un menu déroulant. L'offre peut être imprimée ou envoyée directement au client par e-mail. Le mode de consultation est également un outil utile pour les vendeurs dans le configurateur 3D pour les jantes en aluminium. Grâce à des véhicules et des jantes photoréalistes en 3D, les clients peuvent visualiser les différentes profondeurs d'encastrement des roues et la largeur des pneus en pixels. De plus, la représentation réaliste est soutenue par des couleurs de peinture fidèles à l'original et l'intégration de différentes scènes HDRI (scènes de fond).