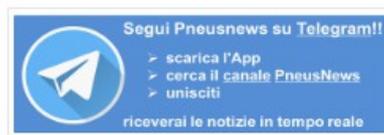


Tyre24 raddoppia il fatturato con i ricambi auto



Tyre24 lo ha definito "un passo avanti inevitabile" quello di diventare un fornitore non solo di pneumatici e ruote, ma anche di ricambi auto.

L'e-commerce di pneumatici e cerchi B2B era ormai un business consolidato per la piattaforma tedesca, per cui ampliare il business è apparso un passo logico a **Christian Koeper** direttore operativo presso l'azienda Saitow AG, che gestisce il B2B Tyre24.

"L'ampliamento del portafoglio prodotti con ricambi per il settore automobilistico è stato il logico step successivo. Dal 2017, la nostra gamma di prodotti in questo settore è cresciuta fino a superare i 10 milioni di articoli. Oltre il 40% dei nostri clienti acquista ricambi oltre a pneumatici e cerchi, il che ha raddoppiato il nostro fatturato commerciale in questo settore rispetto all'anno precedente", afferma Christian Koeper, che 15 anni fa su eBay non solo aveva osservato la tendenza al commercio dei ricambi sul web, ma aveva anche contribuito a plasmarla, in qualità di responsabile della divisione "accessori per veicoli".

TYRE 24
ALZURA.COM



Oltre al consolidamento e all'internazionalizzazione dell'industria dei componenti, Koepfer vede nell'emergere dell'e-Commerce un'ulteriore tendenza degli ultimi anni, che mette le piattaforme come Tyre24 in una posizione di vantaggio rispetto ai negozi online di produttori o grossisti: *"Secondo la mia esperienza, una piattaforma che combina le offerte di **diversi fornitori** offre ai suoi clienti un valore maggiore rispetto a un singolo fornitore. Grazie al numero di fornitori, una piattaforma porta ad un **assortimento** di prodotti significativamente maggiore".*

Allo stesso tempo, il direttore operativo di Saitow sottolinea come ogni fornitore di Tyre24 debba soddisfare criteri qualitativi e quantitativi, in modo che il servizio, il prezzo e la disponibilità siano adeguati per gli acquirenti. Molte volte la qualità del servizio offerto – quindi tempi di consegna rapidi, disponibilità, buone valutazioni dei clienti ecc. – è infatti un criterio decisionale più importante del prezzo.



Tyre24 dichiara di avere “una visione sportiva” della concorrenza per quanto riguarda i giganti dell’e-Commerce come Amazon. *“Questi colossi hanno la loro esperienza principalmente nel business coi clienti privati (B2C), mentre la piattaforma B2B Tyre24 ha una vasta e fedele base di clienti professionisti del mercato automobilistico, oltre ad una chiara focalizzazione sull’aftermarket. In sostanza, credo che l’attività del settore in futuro si svolgerà su alcuni importanti portali – e noi faremo tutto il possibile per essere uno di loro”,* continua Koeper.