

La **piattaforma B2B leader** per il commercio di pneumatici, cerchioni, ricambi e accessori per autoveicoli

Solo per aziende registrate

REGISTRATI ORA GRATIS

TYRE 24
TYRE24 INSIDE

TecAlliance
TecDoc Inside

GOMMISTI

2 Settembre 2021

Alzura Tyre24: il 51% dei rivenditori necessita in alta stagione di 40-200 gomme

La piattaforma B2B ALZURA Tyre24 ha condotto un sondaggio tra i rivenditori suoi clienti, per capirne meglio le abitudini d'acquisto, a seconda delle diverse tipologie di prodotto. I rivenditori, sia con account Basic che con account Premium, sono stati interrogati soprattutto su temi come la ricerca e l'acquisto della merce, nonché sulle difficoltà legate a questi argomenti.

Informazioni generali sui rivenditori di ALZURA Tyre24

La maggior parte dei rivenditori che hanno partecipato al sondaggio sono titolari dell'attività (75%) e sopra i 40 anni d'età (69%), il 23% dei rivenditori è invece nella fascia d'età 30–40 anni. Per quanto riguarda l'attività svolta predominano le officine indipendenti e i **rivenditori di pneumatici (70%)** rispetto agli autosaloni legati a marche specifiche (20%) e ai rivenditori di auto (10%). Il 17% è invece legato a accordi di cooperazione o a un sistema di franchising. Le dimensioni dell'azienda corrispondono nel caso della maggior parte dei partecipanti a 2–10 dipendenti

(45%), il 38% ha invece meno di 2 dipendenti.

Frequenza e tipologie di ordini

Relativamente al momento preferito per effettuare ordini, i partecipanti (70%) non hanno indicato concretamente nessuna fascia oraria specifica. Il **75%** dei rivenditori è costituito da **acquirenti frequenti**, che ordinano regolarmente anche pezzi di ricambio, il 25% mostra invece una tendenza d'acquisto stagionale.

Alla domanda relativa a quanto spesso effettuino ordini in internet, **il 58% dei fornitori ha dichiarato di ordinare sempre online**. Il 17% ordina in internet più di una volta al giorno, il 7% una volta al giorno, un altro 7% più di una

volta a settimana. Per gli ordini online vengono usati per il **98% dei casi PC o computer portatili**. Gli smartphone vengono usati dal 21,4% dei partecipanti al sondaggio, mentre solo il 7% dei rivenditori utilizza un tablet per gli ordini online.

Quando i rivenditori hanno bisogno di informazioni aggiuntive su un prodotto, chiedono aiuto, per la maggior parte, ad altri rivenditori di loro conoscenza (68 %). Il 63% dei partecipanti si informa in internet.

Prodotti

Il **93,9%** dei partecipanti al sondaggio su ALZURA Tyre24 acquista **gomme**. I **cerchi in lega** e i **pezzi di ricambio** si qualificano al secondo posto e vengono acquistati da circa il **60%** dei rivenditori che hanno partecipato. Nell'acquisto la maggior parte dei rivenditori ha dichiarato di **preferire una marca specifica (74%)**. Per i partecipanti al sondaggio, i fattori decisivi che

convincono a utilizzare ALZURA Tyre24 sono “prezzi competitivi”, “un’unica piattaforma per gomme, cerchi, pezzi di ricambio e accessori” e la “vastità dell’assortimento”.

Il **51%** dei rivenditori su ALZURA Tyre24, che hanno partecipato, presenta, nel periodo del cambio gomme, un fabbisogno di **40-200 pezzi**. Il 19% necessita di 200-400 gomme, mentre il 18% di meno di 40 gomme. Di più di 1.200 gomme ha bisogno solo il 6% dei partecipanti.