

MERCATO 17 Novembre 2022

Direct, Dropshipping o Fulfillment, il B2B Alzura Tyre24 offre ai fornitori 3 tipologie di accesso per vendere in Europa

I canali digitali di comunicazione e distribuzione diventano sempre più importanti anche nella gestione dei rapporti commerciali con altre aziende. I nuovi comportamenti d'acquisto dei clienti richiedono, da parte di produttori e fornitori, modifiche essenziali ai processi di approvvigionamento per i loro clienti. I mercati di vendita B2B online e le loro tecnologie avvicinano fornitori e clienti e offrono vantaggi evidenti a tutte e due le parti.

Molte aziende nel settore automotive vorrebbero cominciare a vendere su piattaforme B2B come ALZURA Tyre24, ma non possono per diversi motivi. Spesso i motivi sono la mancanza di conoscenza di come funziona un e-commerce, una logistica che non supporta gli ordini di piccole quantità, la mancanza di trasparenza o di un pricing adeguato o anche la mancanza di mezzi per far fronte ai volumi del servizio clienti corrispondente – in poche parole alla mancanza di mezzi e competenze che nella vendita online sono necessari. Ciò vale soprattutto per i produttori, ma anche per i fornitori che lavorano nel proprio Paese e all'estero.

ALZURA Tyre24 offre, perciò, ai fornitori nel settore dell'automotive tipologie d'accesso diverse che soddisfino i bisogni specifici di ognuno, per aiutarli a raggiungere, attraverso la sua piattaforma B2B, in maniera semplice e con le migliori provvigioni, il proprio target e a estenderlo in tutta Europa con il minimo sforzo. La scelta si distingue tra "Direct", "Dropshipping" e "Fulfillment", le tre tipologie d'accesso che danno la possibilità di raggiungere **40.000 aziende selezionate in nove Paesi europei.**

La versione “**Direct Supplier**” rappresenta, con le sue commissioni sulle vendite a partire da 0,9%, l’opzione più economica e più diffusa. Con questa versione i fornitori vengono presentati ai cliente con il loro profilo aziendale, spediscono la merce in maniera autonoma e fatturano direttamente al cliente. I fornitori si occupano dei pagamenti, dei rischi di credito e delle richieste di supporto nella lingua del Paese della vendita. Inoltre, l’importo dovuto viene riscosso dai fornitori con l’addebito diretto SEPA.

Vendita a nome di ALZURA AG – Spedizione dal fornitore

Con la seconda variante “**Dropshipping Supplier**” è ALZURA AG che effettua la vendita della merce a suo nome. La disponibilità della merce e la sua spedizione all’acquirente viene però effettuata dal fornitore per conto di ALZURA AG. L’emissione della fattura, il pagamento, il rischio di credito, le richieste di supporto nella lingua del Paese dove è stata effettuata la vendita, come anche altre procedure aftersales vengono gestite da ALZURA AG. I fornitori ricevono in questo caso un accredito complessivo su base regolare.

Con la versione “**Fulfillment Supplier**” sia la vendita che la spedizione vengono effettuate da ALZURA AG. ALZURA gestisce i prodotti del fornitore in un magazzino proprio e vende la merce, da fornitore Premium, con il nome di ALZURA AG. Ogni ordine ricevuto entro le 17:00 viene spedito nella stessa giornata lavorativa, in tutta Europa, con spedizione espressa o espressa notturna. ALZURA AG si occupa dei pagamenti, del rischio di credito, delle richieste di supporto nella lingua del Paese in cui è stato effettuato l’ordine come anche di altre procedure aftersales. Anche con “Fulfillment” i fornitori ricevono un accredito complessivo su base regolare.

