

MENU

PneusNews.it

rivista online sul mondo dei pneumatici

TYRE 24 GROUP

ALZURA Marketplace

ALZURA Shop

ALZURA Local

Modalità Consulting 1

disattivare

Pneumatici

Torna indietro alla ricerca

Pezzi di ricambio

ID

782433 | 2290743 | 8808956303556

Prodotto

KUMHO WP52 205/55 R16 91 H - C, B, B, 72dB

Descrizione 1

Invernale | KUMHO

Descrizione 2

KUMHO WP52 205/55 R16 91 H - C, B, B, 72dB

match code

I2055516HKUWP52WINTERCRAFT

Informazioni sul prodotto:

PDF

Scheda tecnica del prodotto pneumatico:

PDF

Collegamento alla banca dati dell'UE:

PDF

Valutazione:

☆☆☆☆☆ (0)

Valuta questo articolo

Cerchi

Modalità Consulting attivo

Al momento ti trovi in stato di sola consultazione, per poter ordinare disattiva lo stato di consultazione.

Offerta più conveniente

Consegna prevista entro il 26/set/2023

EVP per set: 288,00 €

EVP per pezzo da: 72,00 €

Offerta più veloce

Consegna prevista entro il 19/set/2023

EVP per set: 340,00 €

EVP per pezzo da: 85,00 €

Pneumatici per scooter

NOTIZIE 19 Settembre 2023

Alzura Tyre24 ottimizza la sua modalità consulting

La piattaforma B2B Alzura Tyre24 ha esteso le proprie funzionalità e offre da subito ai suoi clienti commerciali un supporto nella vendita ancora più efficace, passo dopo passo. I gommisti, le officine e i rivenditori di auto in Italia possono avvalersi della piattaforma, non

solo per procurarsi gomme, cerchi, pezzi di ricambio e accessori, ma anche per offrire la migliore consulenza al cliente finale. Con la modalità consulting i rivenditori hanno la possibilità di concludere l'intero processo d'acquisto insieme al cliente in maniera del tutto trasparente – dalla ricerca del prodotto all'invio dell'ordine.

Un vantaggio decisivo della modalità consulting è che tutti i prezzi d'acquisto per il rivenditore possono essere oscurati dal sistema. In questo modo i rivenditori presentano ai propri clienti finali prodotti e servizi con il loro effettivo prezzo di vendita. Questa funzione aiuta a costruire una base di fiducia solida per la conclusione della vendita stessa.

Inoltre la modalità consulting adesso mostra anche le tempistiche di consegna di ogni singolo fornitore. In questo modo i rivenditori riescono a semplificare la pianificazione degli appuntamenti per il montaggio con i loro clienti.

Michael Saitow, fondatore e CEO della ALZURA AG, che gestisce la piattaforma B2B Tyre24, sottolinea così i vantaggi della modalità consulting: *“Con la modalità consulting i rivenditori possono gestire tutto il processo di vendita in maniera ancora più trasparente e consigliare i loro clienti al meglio. La possibilità di impostare cinque modelli diversi di calcolo per i clienti finali offre, inoltre, ai rivenditori attivi sulla piattaforma ancora più flessibilità nell'adattarsi ai bisogni individuali per fornire al cliente il servizio migliore.”*

Un altro punto di forza è la funzione “stampa/invia offerta”. Se il cliente finale, dopo una consulenza, ha scelto una certa gomma o un certo cerchio, il rivenditore può creare un'offerta su misura con un solo clic. In aggiunta c'è anche la possibilità di impostare la durata dell'offerta da un menù a tendina. L'offerta può essere stampata o inviata al cliente per email.

Anche con il configuratore 3D per i cerchi in lega la modalità consulting si rivela essere uno strumento molto utile ai rivenditori. Grazie alla riproduzione estremamente realistica in 3D dei veicoli e dei cerchi è possibile mostrare ai clienti finali le diverse campanature delle ruote e la larghezza delle gomme in scala con i pixel. La rappresentazione realistica è inoltre accompagnata da colori laccati fedeli all'originale e dall'integrazione di diversi scenari HDRI (ovvero sfondi).