

ALZURA Tyre24

B2B-Plattform optimiert den Beratungsmodus

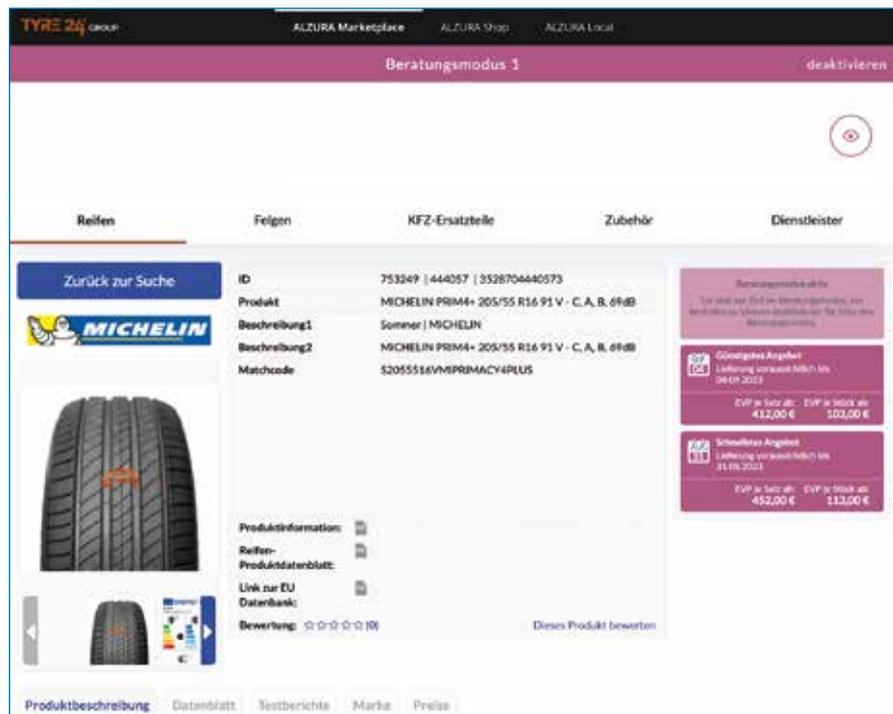
Die B2B-Plattform ALZURA Tyre24 hat ihre Funktionalitäten erweitert und unterstützt gewerbliche Kunden jetzt noch besser bei ihren Verkaufsgesprächen. Reifenhändler, Werkstätten und Autohäuser können die Plattform nicht nur für die Beschaffung von Reifen, Felgen, Kfz-Ersatzteilen und Zubehör nutzen, sondern auch für eine effiziente Kundenberatung einsetzen. Mit dem Beratungsmodus haben Verkäufer die Möglichkeit, den gesamten Kaufprozess transparent und gemeinsam mit ihren Kunden abzuwickeln – von der Produktsuche bis zum Abschluss der Bestellung. Ein entscheidender Vorteil des Beratungsmodus ist, dass alle Einkaufspreise im gesamten System ausgeblendet werden. So können Verkäufer ihren Endkunden Produkte und Dienstleistungen mit Verkaufspreisen präsentieren. Diese Funktion schafft eine vertrauensvolle Basis für erfolgreiche Verkaufsgespräche.

Zusätzlich werden im Beratungsmodus jetzt auch die voraussichtlichen Lieferzeiten der einzelnen Lieferanten angezeigt. So können Händler die Montagetermine für ihre Kunden besser planen. Michael Saitow, Gründer und CEO der ALZURA AG, dem Betreiber der B2B-Plattform ALZURA Tyre24, betont die Vorteile: „Mit dem Beratungsmodus können Verkäufer den gesamten Kaufprozess noch transparenter gestalten und ihre Kunden noch besser beraten. Die Möglichkeit, fünf verschiedene Endkundenkalkulationen in den Stammdaten zu hinterlegen, bietet den

registrierten Einkäufern der Plattform zudem noch mehr Flexibilität und Individualität bei der Kundenberatung.“

Ein weiteres Highlight ist die Funktion „Angebot drucken/versenden“. Hat sich der Endkunde nach der Beratung für einen Reifen oder eine Felge entschieden, kann der Händler mit nur einem Klick ein maßgeschneidertes Angebot erstellen. Dabei besteht die Möglichkeit, die Laufzeit des Angebots über ein Drop-Down-Menü auszuwählen. Das Angebot kann ausgedruckt oder per E-Mail direkt an den Kunden versendet werden.

Auch in dem 3D-Konfigurator für Aluräder ist der Beratungsmodus ein nützliches Tool für die Händler. Dank fotorealistischer Fahrzeuge und Felgen in 3D-Darstellung können den Kunden die unterschiedlichen Einpresstiefen der Räder und die Reifenbreite in Pixelschritten dargestellt werden. Zusätzlich wird die realitätsnahe Darstellung durch originalgetreue Lackfarben und die Integration verschiedener HDRI-Szenarien (Hintergrundszenen) unterstützt. ■



Die B2B-Plattform ALZURA Tyre24 unterstützt gewerbliche Kunden bei ihren Verkaufsgesprächen: Im Beratungsmodus haben Verkäufer die Möglichkeit, den gesamten Kaufprozess transparent und gemeinsam mit ihren Kunden abzuwickeln – von der Produktsuche über die Angebotserstellung bis zum Abschluss der Bestellung.

Abb.: ALZURA Tyre24