

# PRESSEMITTEILUNG

Vermarktung von Reifen-Kompetenz

## Reifen-vor-Ort für Händler jetzt noch attraktiver

Kaiserslautern, den 28.03.2018. Im Zuge der neuen Preisstruktur bei Tyre24 sind auch die Leistungen und Kosten bei der Reifenhändler-Preis-Suchmaschine Reifen-vor-Ort an die geänderten Kundenbedürfnisse angepasst worden. Die Plattform ist jetzt noch attraktiver gestaltet und bietet für den Handel einen nochmals erleichterten Eintritt in die digitale Welt des eCommerce. Den Zugang zu Reifen-vor-Ort erhalten alle Händler mit einem Basic- oder Premium-Account von Tyre24. Zur Auswahl stehen dabei die kostenlose Basislistung und zahlreiche kostenpflichtige Marketing-Zusatzoptionen. Die Provisionsgebühren pro erfolgreicher Auftragsvermittlung richten sich jeweils nach dem aktiven Tyre24-Account. So betragen diese beim neu geschaffenen Premiumaccount nur noch 2,9 % (Bruttoauftragswert) - 50 % weniger als im Basic-Account.

Unabhängig des gewählten Tyre24-Accounts steht den Händlern mit der kostenlosen Basislistung schon die komplette Funktionalität von Reifen-vor-Ort zur Verfügung. So werden bei der Händlersuche und Händlerdetailansicht der Firmenname und die vollständige Adresse mit allen Kontaktdaten wie Telefon, Fax, E-Mail, Website, Öffnungszeiten inklusive einer Anfahrtsskizze über Google Maps dargestellt. Weiterhin erfolgt eine Platzierung in den Suchergebnissen "Händler vor Ort" (im PLZ-Gebiet des Users). Auch können beispielsweise eine professionelle Unternehmenspräsentation mit Unternehmensbeschreibung inklusive Foto und Firmenlogo vorgenommen und verkaufsfördernde Tools wie Prospekte und Informationen als PDF individuell online gestellt werden. Zusätzlich können die

teilnehmenden Händler Leistungen wie Zahlungsmöglichkeiten, Betriebsart und Leistungsspektrum anzeigen.

### **Zusatzoption sorgen für noch mehr Online-Präsenz**

Für Händler, die ihre fachliche Kompetenz hervorheben möchten, bietet sich als Zusatzoption die neue Top-Händler-Listung an. Gegen eine faire Tagesgebühr von 1 Euro erhalten die Händler eine bevorzugte Platzierung ganz oben in den Suchergebnissen. Zusätzlich wird die Anzeige noch durch eine Banderole hervorgehoben.

Da viele User eine Anfahrsstrecke von bis zu 20 km als Höchstdistanz zum nächsten Reifenhändler angeben, haben die Händler bei [www.reifen-vor-ort.de](http://www.reifen-vor-ort.de) die Möglichkeit, diesen Radius voll für sich zu nutzen. Die Händler können mit einem Marketing-Budget einen individuellen Radius angeben, in dem sie für Endkunden angezeigt werden möchten. In Abhängigkeit der unternehmerischen Zielsetzung und des verfügbaren Budgets ist diese Funktion bereits ab unter einem Euro pro Tag nutzbar. Damit wird für alle Händler eine aktive Einflussnahme auf die angezeigten Treffer möglich, was zu einer Steigerung der Abverkäufe und des Gewinns führt.

Da Reifen-vor-Ort die gesamten Marketing-Budget Einnahmen in Werbung reinvestiert, profitieren die Händler außerdem von täglich optimierten Kampagnen bei Google, Bing, Yahoo und allen anderen wichtigen Suchmaschinen, sowie von Anzeigen in Fachzeitschriften, Präsentationen auf Messen und vielem mehr.

### **Kunden finden und mehr verkaufen**

Jeder Reifenhändler kann über die Reifenhändler-Preis-Suchmaschine Reifen-vor-Ort intensiv an der boomenden Welt des eCommerce teilhaben und ist durch seine Listung bei Tyre24 auch gleich professionell aufgestellt. Das heißt, er verfügt über das ganze breite Reifensortiment der Plattform und kann dies seinen Kunden online über Reifen-vor-Ort anbieten. Eine vergleichbare Vielfalt von rund 250.000 Artikeln

kann kein Einzelhändler vorhalten. Dabei bestimmt der Händler seine Preise selbst und wird nicht zum bloßen Montagepartner degradiert. Doch nicht nur das: Durch das intensive Suchmaschinenmarketing wird der Reifenhändler vom Verbraucher auch gefunden. Auch das kann ein Einzelhandel kaum leisten, der etwa einen einsamen Internetshop betreibt.

### **Über die SAITOW AG**

Die SAITOW AG ist ein international agierendes IT-Unternehmen mit 300 Mitarbeitern an mehreren europäischen Standorten. Das Kerngeschäft ist die Herstellung, der Vertrieb und der Betrieb von eCommerce Systemen. Seit 16 Jahren entwickeln hier Spezialisten Software, Web-Applikationen und Online-Plattformen, die zu den erfolgreichsten ihrer Branche zählen. Alle Elemente – von der Webseite, den Anbindungen an Warenwirtschaftssysteme, den Schnittstellen zum Datenaustausch unterschiedlichster Datenbankstrukturen bis hin zu eigenen Bezahlssystemen werden inhouse programmiert, getestet und gehostet. Die SAITOW AG wickelt über 100.000 Transaktionen täglich über die Server ab, genießt dabei das Vertrauen von rund 75.000 Kunden. Der Geschäftsbereich Alzura.com ist eine der größten branchenspezifischen B2B-Plattformen in Europa mit etwa 2.000 Lieferanten und 40.000 Gewerbekunden. Tyre24.alzura.com deckt dabei die Branche “Reifen, Felgen, Werkstattzubehör und Verschleißteile” ab und wird von Reifenhändlern, Autohäusern und Werkstätten in Europa als Einkaufsportale genutzt.

### **Pressekontakt**

Torsten Kühne  
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
SAITOW AG  
Gewerbegebiet Sauerwiesen  
Technologie-Park I & II  
67661 Kaiserslautern, Germany  
Mail: [torsten.kuehne@saitow.ag](mailto:torsten.kuehne@saitow.ag)  
Telefon: +49 6301-600 1005