

Rechange

| 09 septembre 2021

Qui sont les clients d'Alzura Tyre24 ?

La plateforme de vente en ligne de pneumatiques et de pièces de rechange a mené une enquête pour cerner le profil et le comportement d'achat de ses clients. 75 % des professionnels qui commandent sur Alzura Tyre24 s'avèrent être des consommateurs réguliers et importants.



Alzura Tyre24 a cherché à connaître le profil de ses clients, au travers d'une large étude.
Par Elodie Fereyre

Afin de tenter de décrypter le profil et les attentes de sa clientèle, le *pure player* allemand Alzura Tyre24 a réalisé une étude sur ses usagers disposant d'un *basic account* ou d'un *premium account* (au total 9 000 personnes ont été interrogées, *ndlr*). Il en ressort que 75 % d'entre eux sont d'importants consommateurs, qui commandent régulièrement des pièces.

Il s'agit, pour la plupart, de garagistes indépendants et de pneumaticiens (70 %). On retrouve ensuite les concessionnaires (20 %) et distributeurs automobiles indépendants (10 %). Au total, 17 % d'entre eux sont affiliés à un système de franchise ou de coopération. Pour près de la moitié des répondants (45 %), leur entreprise compte entre 2 à 10 employés, et 38 % en comptent au moins 2.

Une activité lissée sur l'année

En ce qui concerne le rythme des commandes, seuls 25 % des clients ont un comportement d'achat saisonnier. Plus de la moitié commandent toujours sur internet (58 %) et 17 % des interrogés achètent en ligne plus d'une fois par jour, 7 % une fois par jour et d'autres (7 %) plus d'une fois par semaine. C'est principalement l'ordinateur (PC ou portable) qui est utilisé (98 %) pour effectuer les achats. Les smartphones sont utilisés par 21,4 % des répondants, 7 % pour les tablettes. Et quand ils ont besoin de renseignements, les revendeurs s'adressent en premier lieu à d'autres collègues professionnels (68%) avant de chercher sur Internet (63 %).

Autre information intéressante : 93,9 % des sondés se rendent sur la plateforme pour acheter des pneumatiques. Jantes et pièces de rechange sont, quant à eux, achetés par 60 % des professionnels. Lors de leurs achats, la majorité des revendeurs (74 %) ont une préférence pour une marque. Le site e-commerce est plébiscité majoritairement pour ses prix attractifs, et la largeur de son offre. A noter que la plupart des revendeurs (51 %) ont un besoin de 40 à 200 pneus pendant le changement saisonnier, 19 % ont besoin de plus de 400 pneus et 18 % de moins de 40 pneus. Seuls 6 % ont en revanche besoin de plus de 1 200 pneus.