

zePROS

après vente

DÉCLARÉ D'UTILITÉ PROFESSIONNELLE

auto

Pièces Digital

Alzura Tyre24 à la rencontre de ses clients

9 septembre 2021

Par [Philippe Lamigeon](#)

Pour mieux connaître le profil de ses clients, la plateforme B2B Alzura Tyre24 a mené une grande enquête. Elle a permis de mieux comprendre les comportements d'achat des revendeurs disposant d'un Basic-Account ou d'un Premium-Account.

ALZURA Marketplace ALZURA Shop ALZURA Local

ALZURA.COM **TYRE 24 INSIDE**
La place de marché B2B pour les garages et les revendeurs de pneumatiques

AUTOMOBILE TYRE24

N° de client Mot de passe **Connexion**

Créer un compte | Mot de passe oublié ?

Pneus Jantes Pièces de rechange

La **plateforme leader B2B** pour le commerce de pneus, jantes, pièces de rechange et accessoires automobiles

Réservé aux entreprises inscrites

INSCRIVEZ-VOUS MAINTENANT GRATUITEMENT

TecAlliance
TecDoc Inside

plus de 2 000 fournisseurs, 40 000 acheteurs, 18 millions de produits

Pour mieux connaître qui sont ses clients, Alzura Tyre24 a mené l'enquête. Celle-ci révèle tout d'abord que la majorité des revendeurs interrogés sont des propriétaires (75 %). Ceux-ci ont plus de 40 ans pour 69 % et entre 30 et 40 ans pour 23%. Les garages indépendants et les spécialistes des pneumatiques prédominent à 70 %, suivis des concessionnaires automobiles affiliés à une marque (20 %) et ceux qui sont indépendants (10 %); 17 % sont affiliés à un système de coopération ou de franchise. Les entreprises comptent de 2 à 10 employés pour la majorité des répondants (45 %) et 38 % ont moins de 2 employés.

Commande régulière de pièces

Côté commande, Alzura Tyre24 remarque qu'il n'y a pas de moment précis de la journée pour 70% des répondants. En revanche, 75 % des utilisateurs fréquents commandent régulièrement des pièces de rechange automobiles et 25 % ont un comportement d'achat saisonnier.

Pour parfaire cette analyse, il ressort que 58 % des revendeurs commandent toujours sur Internet, dont 17 % plus d'une fois par jour, 7 % une fois par jour et d'autres 7 % plus d'une fois par semaine. L'ordinateur portable ou le PC sont utilisés à hauteur de 98 %, les smartphones par 21,4 % et la tablette par 7 % seulement. En cas de besoin d'informations supplémentaires sur les produits, 68 % s'adressent à d'autres collègues professionnels et 63 % se renseignent sur Internet.

Préférence pour une marque

En ce qui concerne les produits, l'enquête avance que 93,9 % des utilisateurs achètent des pneus via Alzura Tyre24, tandis que les jantes alu et les pièces de rechange automobiles sont achetées par environ 60 % des revendeurs interrogés. Point important : 74% des revendeurs indiquent avoir une préférence pour une marque.

Concernant cette fois les volumes d'achats, 51 % des revendeurs interrogés ont un besoin de 40 à 200 pneus pendant le changement saisonnier, 19 % plus de 400 pneus, 18 % de moins de 40 pneus et 6 % de plus de 1 200 pneus.

Les facteurs décisifs pour l'utilisation d'Alzura Tyre24 par les sondés sont : les prix attractifs, la plateforme unique pour les pneus, les jantes, les pièces et les accessoires et la largeur de l'assortiment.