

Con deltipartners.com Delticom lancia una nuova piattaforma online in 28 paesi, Italia compresa, che consente ai partner di montaggio di accedere in modo centralizzato ai servizi B2B di Delticom. Strumenti come il calendario online per gli appuntamenti, la piattaforma di intermediazione per lo stoccaggio delle ruote o le valutazioni statistiche agevolano ai partner di montaggio il lavoro giornaliero in officina e offrono l'opportunità di incrementare gli affari. Le funzioni disponibili su deltipartners.com vengono continuamente ampliate, con l'obiettivo di offrire alle aziende indipendenti un insieme di servizi simile a quello delle catene di rivenditori e di officine, ma senza obblighi.

Su deltipartners.com le officine e i rivenditori possono trovare diversi strumenti e servizi B2B, tra cui un calendario per gestire gli appuntamenti con i clienti per il montaggio e la piattaforma di intermediazione per lo stoccaggio delle ruote Delti Wheel Storage. Basta inoltre un clic per accedere all'ampio assortimento dello shop online B2B Pneumatici123.it.

Il punto focale dei servizi B2B su deltipartners.com è rappresentato dalle possibilità di collaborazione come partner di montaggio o come partner per il servizio pneumatici mobile di tutti gli shop online del maggiore rivenditore di pneumatici online in Europa, per esempio Gommadiretto.it o [Tirendo](http://Tirendo.it).

Su deltipartners.com è possibile aggiornare i dati della propria officina, assieme alle prestazioni aggiuntive offerte e ai prezzi, in modo che siano visualizzati sempre correttamente negli shop B2C. Inoltre i partner possono valutare numerose statistiche, vedere le recensioni dei clienti e confrontarsi con altri partner di montaggio. A tutto ciò si aggiungono utili servizi di supporto come l'assistenza per migliorare la propria presenza in internet.

“Con deltipartners.com i nostri partner dispongono di una piattaforma centrale che raggruppa i servizi B2B attorno al concetto di partner di montaggio. In questo modo offriamo ai rivenditori e alle officine la possibilità di incrementare i loro affari e di ottenere nuovi clienti. Grazie al nostro approccio aperto al partenariato siamo in grado di ottenere un collegamento di commercio online e offline di successo e redditizio per entrambe le parti”, afferma Ansgar von Haacke, capo progetto presso Delticom. “Ci identifichiamo principalmente come partner di piccole officine che desiderano conservare la loro indipendenza. Il nostro obiettivo consiste nell'offrire a queste aziende con i servizi B2B, che stiamo gradualmente ampliando, gli stessi servizi offerti da catene di rivenditori e officine, tuttavia senza obblighi e vincoli contrattuali a determinati produttori o volumi di fatturato minimi. I partner sono liberi di utilizzare solo i moduli di cui hanno effettivamente bisogno. Inoltre le funzioni, salvo poche eccezioni, sono gratuite e possono essere prenotate e cancellate in qualsiasi momento.”

© riproduzione riservata
pubblicato il 21 / 11 / 2016