

TyreClub+, la piattaforma B2B di Pirelli per l'acquisto dei pneumatici nata 10 anni fa, è stata totalmente rinnovata. Ora è uno strumento di lavoro ancora più efficiente e facile da utilizzare, offrendo ai gommisti una migliore esperienza digitale. Tante le nuove funzionalità, tra cui: conoscere in tempo reale lo stato della spedizione, gestire facilmente gli ordini, accedere a dati e statistiche, rimanere costantemente aggiornati sulle ultime notizie del mondo Pirelli.

Le novità del processo d'acquisto

Effettuare facilmente gli ordini e controllare la disponibilità in modo rapido e intuitivo è ciò che caratterizza la nuova versione di TyreClub+, a cominciare dai filtri introdotti per semplificare i risultati della ricerca. Insieme all'elenco dei prodotti ricercati, la piattaforma mostra che cosa è attualmente disponibile, in che quantità, dove e a che prezzo, segnalando eventuali promozioni. Tra le altre novità, un sistema di tracciamento per conoscere in tempo reale lo stato della spedizione, una maggiore affidabilità delle date di consegna e un archivio con gli ordini degli ultimi 18 mesi.

Clienti sempre informati

Direttamente in home page è possibile accedere sia agli ordini sia alle comunicazioni rivolte ai rivenditori che restano così aggiornati sulle novità di Pirelli, come i lanci di prodotto, la presenza a fiere, le campagne di vendita. Facilmente accessibili anche le caratteristiche principali dei pneumatici attraverso schede informative, risultati dei test e contenuti multimediali.

Una soluzione digitale innovativa e sempre più vicina ai bisogni dei clienti

Alla base della nuova piattaforma ci sono le richieste arrivate dagli stessi utilizzatori, intervistati nel corso della progettazione. Oltre a essere cucita sulle loro esigenze, TyreClub+ è stata sviluppata come parte di un ampio processo di digitalizzazione che crea valore per il cliente, offrendogli il miglior servizio possibile e supportandolo nelle sue attività. Inoltre, la piattaforma è stata ridisegnata da esperti di user experience nell'ambito dell'e-commerce. Il risultato è un'interfaccia che con meno clic permette di accedere a più informazioni rispetto al passato e di maggiore qualità.

Da un punto di vista tecnologico la piattaforma è stata sviluppata interamente in cloud su Salesforce.com, leader globale di soluzioni CRM, che garantisce elevati standard di performance, affidabilità, sicurezza e sostenibilità. Infatti, grazie a questa trasformazione tecnologica, a regime, Pirelli ridurrà del 40% le emissioni di CO2 rispetto agli attuali

sistemi.

I prossimi passi

La piattaforma è stata lanciata la scorsa settimana in Italia. Questa settimana si aggiungerà la Germania e successivamente raggiungerà gli altri mercati nel corso del 2023. In arrivo anche una funzionalità avanzata che consentirà ai gommisti di essere sempre aggiornati sulle nuove campagne commerciali, monitorandone scadenze e obiettivi, con immediata visibilità dei benefici ottenuti.

© riproduzione riservata pubblicato il 23 / 01 / 2023