

La piattaforma B2B Alzura Tyre24 festeggia un crescente apprezzamento dei suoi account Premium in Italia. L'account Premium offre alle officine un valore aggiunto significativo per gli acquisti online sulla piattaforma.

"Sono molti i clienti che apprezzano i vantaggi offerti dall'account Premium. Con l'account Premium i nostri rivenditori godono della spedizione gratuita per ordini di qualsiasi importo, del miglior prezzo garantito, della protezione degli acquisti e della licenza per l'app su dispositivi mobili. In questo modo le officine possono effettuare acquisti in maniera efficiente, ammortizzando molti costi", queste le parole di **Michael Saitow**, CEO di ALZURA Tyre24.

L'account Premium si rivolge in particolare alle officine, che registrano una richiesta di gomme, cerchi e pezzi di ricambio in grandi volumi. Diminuendo la frequenza dei controlli e delle riparazioni dei veicoli, anche l'approvvigionamento dei materiali diventa per le officine più difficoltoso.

ALZURA Tyre24 rappresenta quindi per le officine un'unica soluzione su più fronti per migliorare i margini di guadagno e costruire una redditività a lungo termine. Un aspetto decisivo è la vasta gamma di più di 2.000 fornitori che supera di gran lunga le possibilità del mercato locale. Le officine si assicurano così l'accesso a una grande varietà di prodotti e a prezzi estremamente competitivi. Una questione di generazione e punti di vista

"L'aumento della richiesta di account Premium mostra che la visione generale dell'attività "online" sta cambiando", spiega Saitow. *"I clienti sono sempre meno scettici rispetto all'argomento. È facile notare una riduzione delle riserve nei confronti dell'approvvigionamento online di pezzi di ricambio e una maggiore comprensione dei vantaggi economici. Ciò si rispecchia nella nostra personale crescita che continua anche nel 2024. Ci sono periodi in cui gli ordini di pezzi di ricambio superano addirittura quelli di gomme".*

D'altra parte, anche aspetti come la restituzione di pezzi di ricambio e la validità della garanzia non presentano differenze sostanziali tra la vendita locale e quella sulla piattaforma B2B online. I processi sono strutturati chiaramente in maniera diversa, ma i risultati sono gli stessi. Michael Saitow vede nel successo dell'online e nell'aumento degli account Premium, a questo legato, anche una questione generazionale. *"Sempre più addetti agli ordini per le officine appartengono alla generazione dei nativi digitali e si avvicinano a internet non solo come una fonte di informazione, ma anche di acquisti. Allo stesso tempo, anche i clienti finali sono più informati e consapevoli dei prezzi del mercato e ciò conferma la validità del vecchio motto dei venditori "Il profitto parte dall'acquisto", anche nel mercato*

B2B. È per questo che sempre più rivenditori scelgono di avvalersi di tutti i vantaggi della nostra piattaforma con un account Premium.”