La piattaforma B2B Tyre24.it di Saitow AG, da oltre 3 anni attiva nel mercato italiano, si definisce “più che soddisfatta” dei risultati ottenuti e del business che definisce ormai “consolidato”.

“Il continuo aumento di clienti e di ordini, anche fuori stagione, dimostra che il lancio della nostra piattaforma risalente a tre anni fa è stato a tutti gli effetti una scelta giusta”, ha detto Michael Saitow, CEO di Saitow AG.

Questo aspetto è anche sottolineato dal continuo incremento di grossisti italiani che vendono i loro prodotti sulla piattaforma. Solo negli ultimi sei mesi, l’azienda afferma infatti di avere acquisito **20 nuovi fornitori**. I rivenditori di pneumatici possono beneficiare dell’offerta sia dei grossisti italiani che di quelli europei. Molti degli oltre 750 grossisti effettuano già consegne in Italia.

Nel complesso, la gamma di prodotti relativa a pneumatici e cerchi è attualmente costituita da più di **13 milioni di articoli**. Ciò assicura – dice l’azienda – un’elevata disponibilità, una grande varietà e prezzi competitivi.

“Questo sviluppo dimostra che il canale di vendita online e soprattutto la piattaforma online B2B Tyre24.it, siano ormai indispensabili sia per il fornitore sia per l’acquirente”, afferma Saitow. L’azienda ritiene inoltre che al recente successo in Italia abbia contribuito anche **“La Piazza di Mercato di Tyre24”**, una funzione apprezzata dai clienti in Italia (gommisti, officine, concessionarie auto), in quanto permette loro di vendere i pneumatici sulla piattaforma. Grazie alla Piazza di Mercato, infatti, i clienti di Tyre24 possono **rivendere ciò che è rimasto in giacenza nei loro magazzini** in maniera semplice e veloce: basta infatti prima ricercare l’articolo inserendo la misura e il produttore e poi inserire prezzo e quantità e con un solo click i pneumatici saranno online.

© riproduzione riservata
pubblicato il 5 / 12 / 2016