

La piattaforma B2B ALZURA Tyre24 riscontra al momento un bilancio positivo con le sue nuove tipologie di account. Per offrire ai propri clienti commerciali funzioni migliori e altri vantaggi in fase d'acquisto, la piattaforma B2B ha modificato a luglio dell'anno scorso, per la prima volta dopo nove anni, i costi di sottoscrizione per i due account a pagamento Basic Marketplace e Premium Marketplace anche in Italia.

Per tutti e due i tipi di account i prezzi proposti dai fornitori ALZURA corrispondono all'offerta minima che possono mettere sul mercato, senza costi aggiuntivi.



Una nuova funzione particolarmente interessante è l'opzione di ricerca per prezzo più basso o consegna più rapida. *“Per le officine l'affidabilità è un fattore di estrema importanza. Hanno bisogno di sapere con certezza il prezzo e la data di consegna. Appliciamo un controllo della qualità molto rigido per attenerci alla parola data. Le officine, a loro volta, possono scegliere tra il prezzo più economico e la consegna più rapida. Teniamo molto alla trasparenza. Ad esempio mostriamo sempre tutti i fornitori che offrono un determinato articolo. Allo stesso modo anche i costi vengono indicati in maniera trasparente, garantendo che in fase di ordine non si presentino costi nascosti”*, spiega **Michael Saitow**, CEO e fondatore della ALZURA AG, che gestisce la piattaforma B2B ALZURA Tyre24.

Un'ulteriore novità è la funzione carrello con pricing dinamico per la categoria di prodotto pezzi di ricambio. Nel carrello possono essere inseriti prodotti di diversi fornitori. I clienti possono quindi ordinare o tutti i prodotti inseriti nel carrello o solo quelli di un fornitore specifico. Anche gli articoli con consegna espressa vengono gestiti attraverso il nuovo carrello.

*“Queste modifiche sono state accolte dai nostri clienti in maniera estremamente positiva. Chiaramente i clienti hanno notato che i costi di sottoscrizione sono aumentati, ma hanno*

*notato anche che è aumentato il potenziale della piattaforma. Come sempre, quando arrivano delle novità, ci sono dei clienti che vedono qualsiasi cambiamento, inizialmente, come negativo. Ma anche questi clienti, come già successo in passato, hanno avuto modo negli ultimi mesi di convincersi dei vantaggi di queste funzioni migliorate”, queste le parole di Michael Saitow.*

Questo spiega anche il significativo aumento di interesse per gli account Premium Marketplace. Con questo account i clienti approfittano, tra gli altri vantaggi, della consegna gratuita per qualsiasi importo d'ordine, come anche della garanzia sul miglior prezzo e della protezione degli acquisti. In aggiunta include anche la licenza di utilizzo dell'app per dispositivi mobili.

© riproduzione riservata pubblicato il 21 / 07 / 2023