

„Fulfillment with ALZURA” dla producentów i hurtowników

data aktualizacji: 2021.05.08



ALZURA Trade GmbH, jako nowy oddział firmy SAITOW AG zajmującej się handlem elektronicznym, uruchomiła usługę realizacji zamówień online. Producenci i sprzedawcy detaliczni mogą za opłatą korzystać z usług ALZURA Trade lub koncepcji „Fulfillment with ALZURA” (FWA), aby za pośrednictwem naszego przedsiębiorstwa magazynować towary, oferować je do sprzedaży online, koordynować wysyłkę i obsługiwać ewentualne zwroty.

Ofertę usług uzupełniają moduły takie jak „wycena” i „obsługa zwrotów”. Podobnie jak w przypadku wielu innych działań firmy SAITOW AG, również w ramach ALZURA Trade koncentrujemy się obecnie na branży motoryzacyjnej. Podstawą marketingu są opony i akcesoria samochodowe oraz części zamienne do samochodów; centralną platformą sprzedaży jest platforma B2B ALZURA Tyre24 z ponad 40.000 zrzeszonych firm motoryzacyjnych i rocznym obrotem w wysokości ok. 1 mld euro.

Na początku akcji „Fulfillment with ALZURA” pierwszym pilotażowym partnerom z branży i hurtowni zostaną zaoferowane artykuły z zakresu opon, części i akcesoriów samochodowych, które będą sprzedawane jako „Super Deals” na ALZURA Tyre24. „Regularnie kontaktują się z nami firmy, które chciałyby sprzedawać swoje produkty na ALZURA Tyre24, ale z różnych powodów nie mogą tego zrobić. Wynika to często z braku know-how w zakresie handlu elektronicznego, braku logistyki na małą skalę, nieprzejrzystości cenowej lub braku możliwości obsługi klienta - krótko mówiąc, z braku procesów niezbędnych do prowadzenia handlu internetowego. Dotyczy to w szczególności producentów, ale także hurtowników krajowych i zagranicznych.

Dzięki ALZURA Trade i „Fulfillment with ALZURA” stworzyliśmy odpowiednie rozwiązanie dla tych

przedsiębiorstw", wyjaśnia Michael Saitow, prezes zarządu SAITOW AG, operatora market place online ALZURA Tyre24. Koncepcja ALZURA Trade GmbH i usługi "Fulfillment with ALZURA" (FWA) jest podobna do oferty innych rynków, takich jak Amazon czy eBay. W gruncie rzeczy chodzi o to, że firma chce sprzedawać na portalu internetowym, ale brakuje jej możliwości konkretnego wdrożenia. Tu właśnie wkracza FWA ze swoją koncepcją full service. Zainteresowane strony mogą zlecić ALZURA Trade GmbH sprawdzenie potencjału marketingowego towarów w Internecie oraz ich rozsądnej ceny.

Ponadto firma oferuje powierzchnie magazynowe specjalnie dostosowane do e-handlu, przejmuje ofertę na ALZURA Tyre24 i organizuje późniejszą wysyłkę - od pakowania i etykietowania po przekazanie paczek. Dodatkowo dla klientów FWA poruszane są takie tematy jak fakturowanie i wysyłka, obsługa zwrotów i obsługa klienta. „Idea „Fulfillment with ALZURA” odpowiada na zapotrzebowanie, które zostało nam już zasugerowane przez wiele firm. Nie jest tajemnicą, że praktycznie każda firma z branży motoryzacyjnej - od producentów opon, przez producentów narzędzi, po producentów części układu kierowniczego - rozważa aktywny udział w handlu elektronicznym i zastanawia się nad możliwościami. Dzięki bezpośredniemu połączeniu z rynkiem online ALZURA Tyre24 jako potężnym kanałem sprzedaży, FWA umożliwia szybki, obliczalny i przede wszystkim skalowalny udział w e-handlu motoryzacyjnym”, przekonuje Christian Koeper, COO firmy SAITOW AG.

Material nadesłany

Źródło: