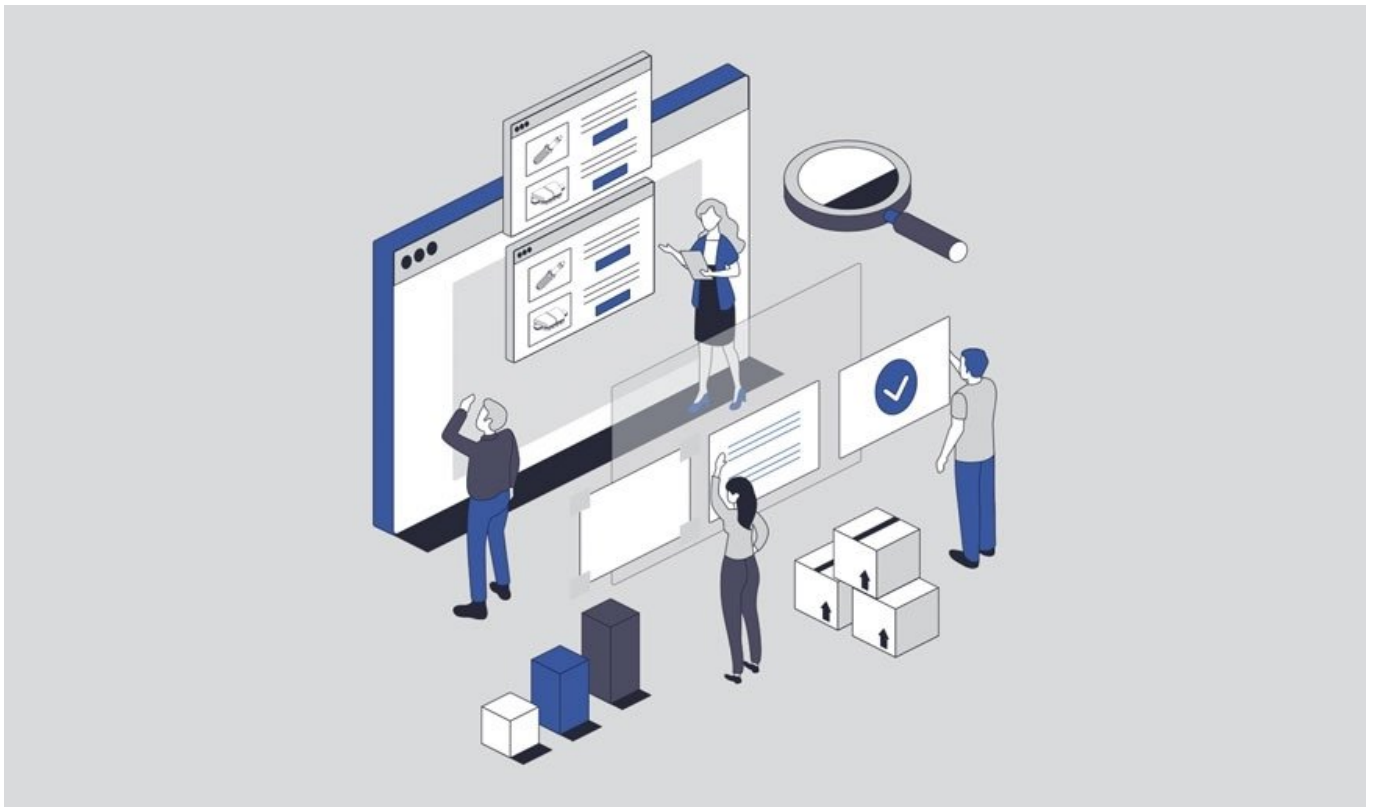


Gotowy na e-commerce?

data aktualizacji: 2022.07.29



Sprzedaż online staje się coraz bardziej złożona. Klienci B2B mają specyficzne potrzeby i oczekiwania, którym muszą sprostać firmy handlowe działające na motoryzacyjnym rynku wtórnym. Oczekiwania te obejmują zarówno określone funkcje witryny internetowej, jak i ogólne wrażenia użytkownika. W oparciu o znany na całym świecie katalog -TecDoc - TecAlliance oferuje gotowe rozwiązanie do rozpoczęcia działalności e-commerce.

Rozwiązanie TecDoc White-Label umożliwia dystrybutorom prezentację swojego portfolio z wyczerpującymi informacjami o produktach, wysokiej jakości zdjęciami i filmami. Intuicyjny interfejs użytkownika można dostosować do oznakowania marki dystrybutora i bezproblemowo zintegrować z własną witryną internetową lub aplikacją mobilną.

Specjalny moduł sprzedażowy rozszerza rozwiązanie e-commerce B2B o koszyk na zakupy i funkcje składania zamówień. Bezpośrednie połączenie z MMS automatyzuje przetwarzanie zamówień i zapewnia, że informacje o nich są zawsze aktualne. Wszystko to pozwala na doskonałe doświadczanie kontaktu z marką i wrażenia z zakupów online. Dystrybutor ze swojej strony nie musi podejmować żadnych dodatkowych działań.

O tym, że długoletnia współpraca z Tec-Alliance jest decydującym czynnikiem sukcesu firmy, przekonany jest Marcelo Silva, dyrektor operacyjny Auto Delta – jednego z najważniejszych graczy na portugalskim rynku części zamiennych. Już w 2007 r. firma zdecydowała się na rozwiązanie typu TecDoc White-Label z modułem sprzedażowym (TecDoc B2B Webshop).

- Prawda jest taka, że jeśli nie zajmujesz się handlem elektronicznym, po prostu nie istniejesz – mówi Silva. – Wejście na rynek olbrzymich platform e-commerce sprzedających bezpośrednio klientowi końcowemu przyspieszyło cyfryzację tych graczy, którzy nie byli jeszcze aktywni w e-commerce i tym samym stracili możliwości sprzedaży. (...) Uruchomiliśmy sklep internetowy TecDoc Webshop, aby

poszerzyć bazę klientów, którzy mogą znacznie łatwiej kupować nasze produkty, ale także aby cały rynek miał możliwość poznania pełnego zakresu portfolio Auto Delta.

TecDoc ugruntował swoją pozycję jako wiodący katalog na motoryzacyjnym rynku wtórnym.

TecAlliance stale rozwija go, aby dostarczać dystrybutorom najwyższej klasy usługi e-commerce, które pomagają im zwiększyć sprzedaż i rozwijać biznes online. Co 3 tygodnie emitowana jest nowa wersja z dodatkowymi i innowacyjnymi funkcjami, aby stale optymalizować łatwość obsługi.

Źródło: