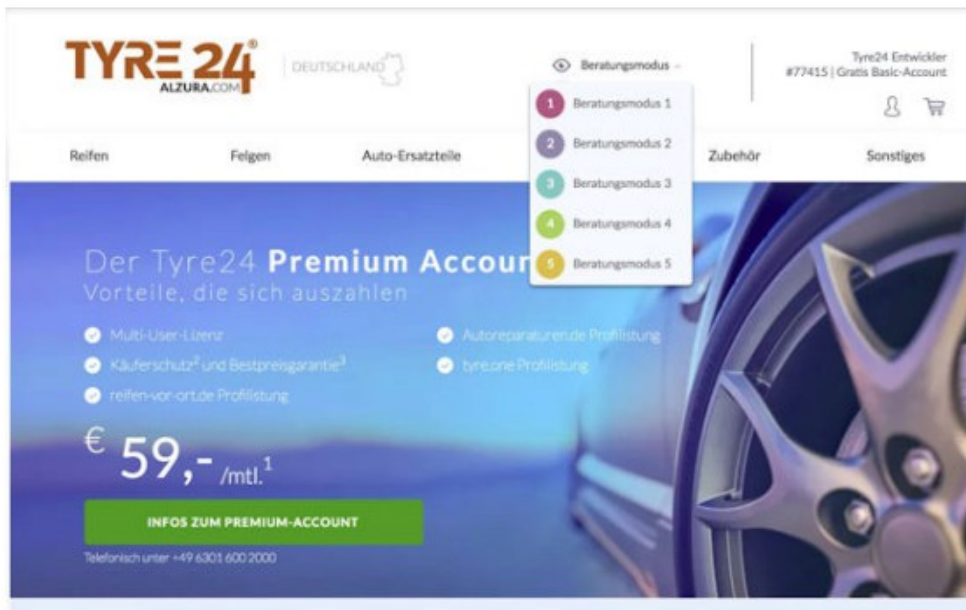


Tyre24 strukturiert Preise neu

MONTAG, 5. MÄRZ 2018 / 0 KOMMENTARE



The screenshot shows the Tyre24 website interface. At the top, there's a navigation bar with the Tyre24 logo and 'ALZURA.COM'. Below it, a menu lists 'Reifen', 'Felgen', 'Auto-Ersatzteile', 'Zubehör', and 'Sonstiges'. A dropdown menu for 'Beratungsmodus' is open, showing five options: 'Beratungsmodus 1' (red), 'Beratungsmodus 2' (purple), 'Beratungsmodus 3' (green), 'Beratungsmodus 4' (light green), and 'Beratungsmodus 5' (yellow). The main content area features a large blue banner for the 'Tyre24 Premium Account' with the text 'Vorteile, die sich auszahlen'. It lists several benefits: 'Multi-User-Lizenz', 'Käuferschutz² und Bestpreisgarantie³', 'reifen-vor-ort.de Profilstückung', 'Autoreparaturen.de Profilstückung', and 'tyrezone Profilstückung'. The price is prominently displayed as '€ 59,- /mtl.¹'. A green button labeled 'INFOS ZUM PREMIUM-ACCOUNT' is at the bottom of the banner. The background of the banner shows a close-up of a car wheel.

Weniger Provision

Die B2B-Online Plattform Tyre24 hat für Einsteiger und Bestandskunden das Preissystem zum 1. März 2018 geändert: Preise und Accounts seien übersichtlicher gestaffelt worden. Neben dem kostenlosen Test-Account würden den Kunden ab sofort ein Basic- und ein Premium-Account zur Verfügung stehen. Bei den neuen Preisen und Produkten sei das Unternehmen aus Kaiserslautern den Bedürfnissen und Wünschen der Kunden nachgekommen. Sowohl der Basic- als auch der Premium-Account überzeugten durch einfache Preise, die klar gegliedert und leicht verständlich seien, heißt es in entsprechender Mitteilung.

Der Einstieg bei Tyre24 erfolge weiterhin als Einzellizenz mit 22 Euro netto monatlich. Der bisherige Vollzugang werde dabei durch den neuen Basic-Account ersetzt. Bei dem Account seien die bekannten Funktionen von Tyre24 wie direkte Bestellmöglichkeit bei mehr als 2.000 Lieferanten, 3D-Konfigurator, SameDay und Expresslieferung und der Beratungsmodus enthalten. Zudem würden den Händlern jeweils die Live-Bestände bei den Lieferanten angezeigt und eine Paketverfolgung sei möglich. Angepasst seien bei dem Account die Provisionskosten für Reifen-vor-Ort, Autoreparaturen.de und allen anderen Partnerseiten worden, die jetzt nur noch fix bei 5,9 Prozent lägen.

Premium-Account: Das gesamte Knowhow von Tyre24 nutzen

Händler, die weniger Provision, mehr Leistung und mehr Service auf beliebig vielen Endgeräten möchten, seien mit dem neuen Premium-Account ideal beraten. Für 59 Euro netto monatlich erhalte der Händler zusätzlich zu den Leistungen des Basic-Accounts eine Multi-User-Lizenz und viele weitere Vorteile. So würden die Händler durch einen Käuferschutz ihr Geld zurückerstattet bekommen, wenn ein Artikel nicht eintrifft oder nicht wie beschrieben ist. Eine Stornierung entfalle dadurch. Der Käuferschutz gelte unabhängig von der genutzten Zahlungsmethode. Weiterhin profitierten die Händler bei dem Premium-Zugang von einer Bestpreis-Garantie. Für den Fall, dass der Händler ein identisches Produkt des gleichen Lieferanten auf einem anderen Marktplatz günstiger finde und das Produkt trotzdem auf Tyre24 kauft, bekomme er den Differenzbetrag erstattet. Und nicht nur das, zusätzlich bekomme er noch eine Monatsgebühr geschenkt. „Mit dem Premium-Account von Tyre24 bleiben die Händler geschäftlich immer flexibel. Auch bei Bestellungen von kleinen Mengen, fallen keine zusätzlichen Versandgebühren mehr an. Das erlaubt den Händlern spontan auf Anfragen zu reagieren, ohne Mehrkosten in Kauf nehmen zu müssen“, heißt es aus dem Unternehmen.

Günstig Partnerportale nutzen

Zu den Besonderheiten dieses Accounts zählten auch die Priorisierung bei den Lieferanten. Bei Auftragsbearbeitung und Versand würden Händler mit diesem Zugang den restlichen Aufträgen vorgezogen. Dadurch erhielten die Händler noch schneller ihre Ware und könnten die Aufträge der Kunden schneller bearbeiten. Weiterhin könnten die Händler die Tyre24-Apps ohne zusätzliche Kosten auf unbegrenzt vielen Endgeräten nutzen. Ein sehr großes Sparpotenzial erreichten die Händler mit dem Premium-Account bei Reifen-vor-Ort und allen Partnerportalen.

Auf allen Portalen könnten sich der Händler mit seinen Produkten kostenlos listen lassen. Im Premium-Account seien alle Profi-Funktionen inklusive und die Provisionsgebühren pro erfolgreicher Auftragsvermittlung belaufen sich nur noch auf 2,9 Prozent (Bruttoauftragswert) – 50 Prozent weniger als im Basic-Account. cs