

ALZURA Tyre24

# Neuer Login-Bereich exklusiv für Lieferanten



Neuer Login-Bereich speziell für Lieferanten: War die B2B-Plattform ALZURA Tyre24 bisher schwerpunktmäßig auf Händler ausgelegt, soll der neue Lieferanten-Bereich diesen jetzt den Verkauf ihrer Produkte über die Plattform so einfach wie möglich machen.

Um Lieferanten den Verkauf ihrer Produkte so einfach wie möglich zu gestalten, stellt die B2B-Plattform ALZURA Tyre24 seit Februar einen neuen, separaten Login-Bereich zur Verfügung. Auf [supplier.alzura.com](https://supplier.alzura.com) finden Lieferanten viele interessante Informationen rund um das Thema „eCommerce – Verkaufen auf ALZURA Tyre24“, zugeschnitten auf die Bedürfnisse als Verkäufer. Zudem bekommen Lieferanten auf „ALZURA Supplier“ Antworten auf meistgestellte Fragen und erhalten wertvolle Tipps rund um den erfolgreichen Vertrieb und die Vermarktung ihrer Produkte auf der B2B-Plattform.

Der Login-Prozess wurde nicht verändert, die Lieferanten können sich mit den bekannten Zugangsdaten in dem neuen Login-Bereich wie gewohnt einloggen. Integriert wurde auf „ALZURA Supplier“ auch ein neues Registrierungsformular.

Registrieren sich neue Lieferanten über das neue Formular, werden sie automatisch freigeschaltet und können sich direkt einloggen. Sobald der Lieferant alle für den Verkauf wichtigen Daten vollständig zur Verfügung gestellt hat, ist dieser auch berechtigt, seine Ware auf der Plattform zu verkaufen.

„Wir sind ständig danach bestrebt, unsere Plattform ALZURA Tyre24 zu verbessern und unseren Kunden ein angenehmes und benutzerfreundliches Erlebnis auf unserer Website zu bieten. Bisher war [tyre24.alzura.com](https://tyre24.alzura.com) schwerpunktmäßig auf Händler ausgelegt. Durch einen neuen Login-Bereich ausschließlich für Lieferanten haben auch unsere Lieferanten jetzt alles auf einen Blick und erhalten ausschließlich Informationen, die sie betreffen. Damit können wir jetzt auf die Bedürfnisse und Wünsche von beiden Zielgruppen optimal eingehen“, erklärt Michael Saitow, CEO und Gründer der SAI-TOW AG, Betreiber der B2B-Plattform ALZURA Tyre24.

Die neue Startseite [supplier.alzura.com](https://supplier.alzura.com) ist für das eCommerce-Unternehmen aus Kaiserslautern lediglich der erste Schritt. Die Plattform wird weiter ausgebaut, um Lieferanten die Möglichkeit zu geben, ihre Produkte auch branchenübergreifend europaweit anzubieten.

Die B2B-Plattform ALZURA Tyre24 bietet Lieferanten im Automotive-Bereich einen Marktplatz, über den diese einfach und zu attraktiven Verkaufsprovisionen ihre relevante Zielgruppe erreichen und ihren Marktbereich europaweit ohne Aufwand erweitern können. Auf ALZURA Tyre24 wird in den Segmenten Reifen, Felgen, Kfz-Ersatzteile und Zubehör ein Abbild des automobilen Aftermarkets mit mehr als 22 Mio. Artikeln geschaffen. Die B2B-Plattform koppelt 2.000 Lieferanten mit 40.000 potenziellen Händlerkunden in neun europäischen Ländern und vermittelt so jährlich ein Handelsvolumen von ca. 1 Mrd. Euro. Täglich werden bis zu 100.000 Bestellungen über die Plattform abgewickelt.

Die Registrierung bei ALZURA Tyre24 ist für Lieferanten kostenlos. Auch Investitionskosten für das Einstellen der Waren fallen nicht an. Für den Verkauf von Waren zahlt der Verkäufer abhängig vom verkauften Artikel (z. B. Reifen, Felge, Kfz-Teil, Zubehörartikel) entweder eine prozentual zum Verkaufspreis anfallende oder eine produktabhängige Provision. Da nur registrierte und zahlende Abo-Geschäftskunden auf der Plattform einkaufen können, fallen die Transaktionskosten mit einer Auftragsprovision ab 0,9 Prozent für die Lieferanten im Vergleich zu Mitbewerbern niedrig aus und machen die Plattform für den Verkauf von Waren attraktiv. ■