

Direct, Dropshipping ou Fulfillment

La plateforme B2B offre aux fournisseurs plusieurs options de participation pour une croissance à l'échelle européenne

Kaiserslautern, le 24 novembre 2022 : Les canaux de distribution et de communication numériques prennent de plus en plus d'importance, également dans le commerce avec les clients commerciaux et les entreprises. L'évolution du comportement des clients et des acheteurs oblige les fabricants et les grossistes à modifier fondamentalement leurs processus d'approvisionnement. Les technologies des places de marché B2B en ligne mettent en relation les fournisseurs et les clients et offrent des avantages considérables pour les deux parties. De nombreuses entreprises du secteur automobile souhaiteraient vendre sur des plateformes B2B telles qu'ALZURA Tyre24, mais n'y parviennent pas pour diverses raisons. Cela est souvent dû à un manque de savoir-faire en matière de commerce électronique, à un manque de logistique à petite échelle, à une absence de transparence en matière de prix ou à un manque de capacité de soutien – en bref, à un manque de processus nécessaires à la vente en ligne. Cela vaut surtout pour les fabricants, mais aussi pour les grossistes, au niveau national et international.

ALZURA Tyre24 offre donc aux fournisseurs de la branche automobile des possibilités de participation adaptées à leurs besoins spécifiques, leur permettant d'atteindre leur groupe cible pertinent facilement et à des commissions de vente attrayantes via la plateforme B2B et d'étendre leur domaine de marché dans toute l'Europe sans aucun effort. Il existe trois options de participation – « Direct », « Dropshipping » et « Fulfillment » – pour atteindre 40 000 acheteurs commerciaux dans neuf pays, dont la solvabilité a été vérifiée. Avec des frais de transaction à partir de 0,9%, la variante « Direct Supplier » est l'option la moins chère et la plus utilisée. En utilisant cette variante, les fournisseurs sont affichés avec leur profil d'entreprise, les fournisseurs expédient les marchandises et facturent l'acheteur. Les fournisseurs prennent en charge le traitement des paiements, le risque de crédit et

les demandes d'assistance dans la langue nationale. En outre, les fournisseurs avisent le montant de la facture par prélèvement SEPA.

Vente par ALZURA AG – Expédition par le fournisseur

Dans la deuxième option, « Dropshipping Supplier », ALZURA AG est le fournisseur de la marchandise. Le stockage et l'expédition de la marchandise à l'acheteur sont effectués par le fournisseur pour le compte de la société ALZURA AG. La facturation, le traitement des paiements, le risque de crédit, les demandes d'assistance dans la langue nationale et les autres processus relatifs à l'après-vente sont pris en charge par ALZURA AG. Les fournisseurs reçoivent régulièrement une note de crédit collective.

Fulfillment Supplier

Dans le cas de l'option de participation « Fulfillment Supplier », la vente et l'expédition sont effectuées par ALZURA AG. ALZURA stocke les produits du fournisseur dans son propre entrepôt et propose les marchandises au nom d'ALZURA AG en tant que Premium-Supplier. Toute commande passée avant 17 heures sera expédiée le même jour ouvrable, dans toute l'Europe, par express ou par express de nuit. ALZURA AG se charge du traitement des paiements, du risque de crédit, des demandes d'assistance dans la langue nationale et des autres processus liés à l'après-vente. En version « Fulfillment », les fournisseurs reçoivent également une note de crédit collective sur une base régulière.