

Fit für das Online-Reifengeschäft?

Das Reifengeschäft bietet Werkstätten eine gute Chance, den Autofahrer an seinen Betrieb zu binden, denn 2 Mal pro Jahr steht das Reifenumrüstgeschäft auf dem Plan. Würden auch Sie gerne im Reifengeschäft aktiver werden und sich mit einem eigenen Online-Shop bei Ihrem Kunden profilieren?



Ein Beispiel für einen eigenen Online-Shop auf Grundlage der DBV-Datenbank.

Mit dem Online-Angebot von DBV aus Würzburg können Kfz-Werkstätten und Autohäuser mit wenig Zeitaufwand ins Online-Reifengeschäft einsteigen. Im DBV-Web-Shop sind aktuell 9.432 verschiedene Reifen-Artikelnummern gelistet. 62 Reifenfabrikate mit Zollgrößen von 12-23" und 338 verschiedene DBV-Räder ermöglichen 1,8 Mio. lieferbare Rad-Reifen-Kombinationen. "Wir bieten damit das größte lieferbare Komplettträder-Programm an Rad-Reifen-Kombinationen europaweit", so DBV-Geschäftsführer Norbert Bathon im Gespräch mit der Redaktion.



Im DBV-Webshop werden alle Reifen mit EK-Preisen ausgewiesen. Es werden nur die verfügbaren Bestände, die in 24 bis 48 Stunden lieferbar sind, angezeigt. Ampel-Farbe grün heißt sofort lieferbar.

Stolz sind die Würzburger auch, dass sie in ihrem Shop die COC-Daten im Reifensuchweg integriert haben, die es erlauben, selbst für gerade neu zugelassene Fahrzeuge Reifen zu suchen bzw. zu bestellen. Die Preise und die Verfügbarkeit der Lieferanten, die mit DBV kooperieren, werden stündlich aktualisiert. "Pro Stunde werden ca. 45.000 Preise verglichen", so Bathon. Über die sog. Rückwärtssuche

beim Reifen werden die Fahrzeugmodelle aufgelistet, für die der ausgewählte Reifen passend ist.

Wenn Sie als Werkstatt von diesem Leistungsspektrum der DBV-Datenbank profitieren und einen eigenen Shop eröffnen möchten, müssten Sie sich mit einmalig 49,90 € bzw. monatlich mit 6,90 € (Pflegekosten) finanziell beteiligen. Was Sie darüber benötigen: neben einer Kundennummer, Ihr Firmenlogo und Interesse am Reifengeschäft.

Die Daten der DBV-Reifenbörse werden komplett zentral gepflegt. Sie können jedoch Ihre Einstellungen zum Layout und Funktionen (s. Beispiel von www.sportiveparts.de) selbst bestimmen, wie z. B. die Konfiguration Ihrer Artikel, die Sie in Ihrem Shop anbieten möchten. Sie treffen nicht nur die Auswahl über Ihre Produktgruppen, sondern auch über die Aufschläge und den Multiplikator Ihrer Verkaufspreise.

Wenn Sie Interesse an einem Online-Reifenshop haben und einen Händlerzugang möchten, dann kontaktieren Sie DBV unter: Tel.: 09 31/ 970 04-0 • e-Mail: hello@dbv.eu