



Jak zaistnieć w branży oponiarskiej?

data aktualizacji: 2019.03.08



Sektor motoryzacyjny przeżywa w Polsce wzmożony rozwój, a prognozy dotyczące działalności biznesowej w tej branży są obiecujące.

Okazuje się, że po polskich drogach jeździ coraz więcej aut i są to samochody coraz lepsze i droższe. Polacy są też skłonni inwestować w ich wyposażenie więcej. W końcu zdajemy sobie sprawę, jak ważny podczas podróżowania jest nie tylko komfort, ale także bezpieczeństwo wszystkich uczestników ruchu drogowego. Sprawdziliśmy preferencje potencjalnych klientów serwisów, warsztatów samochodowych czy też sklepów z asortymentem z dziedziny motoryzacji. Poniżej przedstawiamy nasze spostrzeżenia.

Wszystko w jednym miejscu

Nikt nie ma czasu, by w jednym miejscu naprawiać auto, by za chwilę udać się do kolejnego punktu, w którym na przykład wymieni opony czy nabędzie niezbędne akcesoria do samochodu. Nowoczesne warsztaty i serwisy samochodowe muszą zadbać o rozbudowaną ofertę, która pozwoli nie tylko zadowolić potencjalnych odbiorców, ale i finalnie zwiększyć zysk. Świetną propozycją jest rejestracja na Platformaopon.pl. Ta daje możliwość zamawiania opon zgodnie z rzeczywistym zapotrzebowaniem. Oznacza to, że nie trzeba inwestować w hurtowe ilości, ale można nabywać je także detalicznie. Wystarczy wpisać hasło typu „hurtownia opon Wrocław”, by sprawdzić, co proponują nam hurtownicy, którzy już posiadają bezpłatne konta na tej platformie. Dzięki takim inicjatywom udaje się sprawnie rozszerzać ofertę jednej działalności bez konieczności ponoszenia zbędnych wydatków.

Kiedy liczy się cena

Nie ma wątpliwości, że współczesny odbiorca sprawdza koszt inwestycji i jest skłonny wybrać taką, która wiąże się z najniższymi wydatkami. To dlatego hurt opon może być opłacalny, jeśli pod uwagę weźmiemy ich dalszy zbył w drodze detalicznej. Nabywanie opon w ilościach hurtowych wiąże się przecież z większym rabatem, dzięki czemu sprzedawcy mogą oferować atrakcyjną cenę swoim klientom.

Zakupy bez wychodzenia z domu

Ciągły pośpiech, przemęczenie, brak czasu wolnego, wszystko to sprawia, że przeciętny „Kowalski” nie ma po prostu ochoty na spędzanie długich godzin w sklepie z asortymentem motoryzacyjnym. Może przecież w wolnej chwili, o dowolnej porze dnia i nocy sprawdzić ofertę sklepów online. Zamówienie opon przez internet jest doskonałym sposobem, by zyskać czas i komfort dokonywania zakupów. Kurier z przesyłką pojawi się maksymalnie za kilka dni.

Rozszerzenie oferty o sprzedaż w sieci jest doskonałym pomysłem dla stacjonarnych punktów, takich jak warsztaty czy serwisy samochodowe. W wirtualnym świecie czeka zupełnie nowa grupa docelowych odbiorców, dzięki czemu udaje się znacznie zwiększać miesięczny zysk.

Najwyższa jakość usług, produktów i obsługi klienta

Współczesny klient jest coraz bardziej wymagający. Sprzedaż opony i felgi musi więc w pełni odpowiadać na jego potrzeby. Konkurencja w tej branży jest dosyć duża, nie można pozwolić sobie na niezadowolenie ostatecznych odbiorców. W swojej ofercie warto mieć szeroki wybór wyposażenia aut, jakim mogą być opony. Klient musi mieć wybór i coraz częściej wybiera produkty z „wyższej półki”, nawet jeśli te kosztują więcej.

Platforma Opon

Artykuł na podstawie materiałów ze strony internetowej: [PlatformaOpon.pl](https://platformaopon.pl) - Internetowa Platforma B2B dla branży oponiarskiej

Źródło: <https://www.speedwaynews.pl/aktualnosci/item/61016-jak-zaistniec-w-branzy-oponiarskiej>