

Kompletttradkonfiguratoren

Zum Reifen die passende Felge plus Montage

Es ist kein Geheimnis, Reifen und Felgen sind online sehr gefragt. In den letzten zwölf Monaten haben mehr als sechs Millionen Kunden Ersatzteile, Zubehör oder Reifen im Internet gekauft.* Das Marktforschungsinstitut Statista hat im Auftrag des Online-Marktplatzes eBay eine Umfrage veröffentlicht. Der Schwerpunkt lag auf dem Verhalten der Deutschen beim Online-Reifenkauf. Die wichtigste Erkenntnis: Laut einer eBay-Pressemitteilung ist es 56 Prozent der Konsumenten wichtig, beim Online-Kauf von Reifen einen Montageservice bei einem lokalen Händler direkt mitbuchen zu können. Die Umfrage bestätigt, was viele Händler schon verstanden haben: Kunden wünschen die Verknüpfung von Online- und Offline-Services in Werkstatt oder Filiale. Dafür investieren die Reifen- und Räderanbieter bereits kräftig.

Aus Händler- und Herstellerperspektive ergeben sich Chancen wie das nicht zu unterschätzende, zusätzliche Umsatzpotenzial: Wer zum Reifen die passende Felge anbietet, erzielt für die Felge höhere Margen. Dafür muss es so leicht wie möglich gemacht werden, die zur Reifengröße passende Felge und das zu Fahrzeug und Bereifung passende RDKS (Reifendruck-Kontrollsystem) online zu finden. Die Antwort auf die Erkenntnis der eBay-Umfrage lautet Kompletttradkonfiguratoren. Das sind Produktkonfiguratoren, die die Komplexität der unzähligen Kombinationsvarianten reduzieren. Sie bilden Reifen und Felgen visualisiert am Fahrzeug ab, Kunden können so nach Herzenslust „digital kombinieren“. Der Beratungs- und Konfigurationsprozess wird digital abgebildet. Im Idealfall



Abb.: Speed4Trade

Ob via Einbindung in Online-Verkaufskanäle oder durch Nutzung als Beratungsinstrument am POS: Kompletttradkonfiguratoren stellen den Servicegedanken in den Mittelpunkt und helfen so bei der Realisierung von Umsatzpotenzialen.

wird im nächsten Schritt die Terminvereinbarung zum Radwechsel auf der Hebebühne der nächstgelegenen Werkstatt oder des Montagepartners vorgeschlagen. Das sichert nicht zuletzt stationäres (Neukunden-) Geschäft. Weitere Händlervorteile: weniger Beratungsaufwand in der Pre-Sales-Phase und eine höhere Attraktivität der Verkaufskanäle Online, Mobile oder Lokal – zu verhältnismäßig niedrigen Kosten.

Technisch gesehen sind Reifen- und Felgenkonfiguratoren Lösungskomponenten für B2C-Webshops, B2B-Reifenportale, Marktplätze oder POS-Beratungssysteme. Vorab geprüft werden muss, ob die Grundvoraussetzungen erfüllt werden: Der Konfigurator sollte im gewohnten Händler-Design dargestellt werden und muss die Zuordnungsrichtigkeit (Fahrzeug-Reifen-Felge-RDKS) gewährleisten. Dafür sorgen Datenschnittstellen, die mit der Prozessinfrastruktur der Unternehmenssoftware zusammenfließen. Hier stoßen viele der bekannten Shopsysteme an ihre Grenzen. Der Reifen- und Felgenkonfigurator Speed4Trade WHEEL vom Softwareanbieter Speed4Trade wird als „Software as a Service“ angeboten und baut auf die Anbindung an ERP-System und Warenwirtschaft. So können Lagerverfügbarkeit und aktueller Preis abgefragt werden.

Ganz nach dem Kundenwunsch, der aus der eBay-Umfrage hervorgeht, stellen Kompletttradkonfiguratoren den Servicegedanken in den Mittelpunkt. Indem Anbieter technisch die Weichen stellen und es ermöglichen, beim Reifenkauf einen Montageservice bei einem lokalen Händler direkt mitzubuchen, erfüllen sie nicht nur die gestiegene Erwartungshaltung der Kunden, sondern profitieren von wertvollem Zusatzgeschäft und Umsatzpotenzialen.

*Quelle: Studie „Knut im Stau“, knutdigital.de

Infobox

Mehr zu diesem und weiteren digitalen Branchen-Schwerpunkthemen gibt es auf der **THE TIRE COLOGNE**. eCommerce-Softwarehersteller und BRV-Fördermitglied Speed4Trade wird im Rahmen der „Digital Reality“ in Halle 8 vor Ort sein.

