

Presseinformation von Autoreifenonline.de

Datum: 06.04.2020

## **Smarte Vertriebsunterstützung auch in Krisenzeiten: Mit Autoreifenonline.de profitieren Kfz-Betriebe jetzt vom Online-Geschäft**

- **Tipps zur Kundenbindung im Internet: Die Autoreifenonline.de-Toolbox hilft Werkstätten, Kunden online noch besser zu erreichen.**
- **Digitale Werkzeuge aus der Autoreifenonline.de-Toolbox unterstützen Händlerkunden abseits des Kerngeschäfts.**
- **Vorteil Endkundenshops: Als Servicepartner unabhängig vom sinkenden stationären Handel online das eigene Geschäft steigern.**

**Delticom AG/Autoreifenonline.de, Hannover – 06.04.2020.** Die aktuelle Situation rund um COVID-19 stellt viele Unternehmen und Betriebe vor eine beispiellose Herausforderung, so auch Kfz-Betriebe und Reifenhändler. Vor allem der stationäre Handel steht unter enormen Druck: Verordnungen von Bund und Ländern bedeuten stellenweise Geschäftsschließungen. Ausgangsbeschränkungen senken die Kundenfrequenz im Betrieb. Doch Autoreifenonline.de ist – vor allem in dieser schwierigen Zeit – weiterhin für seine Händlerkunden da – und das nicht nur mit der weiterhin zuverlässigen Bereitstellung von Reifen, Rädern oder Felgen ganz nach Bedarf.

Denn der Onlineshop für Geschäftskunden von Europas größtem Online-Reifenhändler Delticom unterstützt seine Händlerkunden und Servicepartner in den Werkstätten und Reifenfachbetrieben mit Hilfe einer kostenlosen Toolbox – einer digitalen Werkzeugkiste, die kontinuierlich nützliche Werkzeuge bereitstellt und damit den Arbeitsalltag abseits des Kerngeschäfts erleichtert. Heutzutage findet die erste Begegnung mit dem potenziellen Kunden häufig online statt – die aktuelle Ausnahmesituation verstärkt diese Entwicklung zunehmend. Der Fokus sollte darauf liegen, den Kunden bereits online an den eigenen Betrieb zu binden und damit das Geschäft offline zu beleben – nie war dies wichtiger als in der jetzigen Situation.

### **Leitfäden und Checklisten in der Autoreifenonline.de-Toolbox**

Hier setzen die Empfehlungen von Autoreifenonline.de für eine bessere Online-Kundenbindung an: Mit dem Ziel, Endverbraucher schon vor dem Werkstattbesuch online zu erreichen und offline im Betrieb zu binden, Bestandskunden zu aktivieren und Neukunden zu gewinnen, stellt Autoreifenonline.de praktische Leitfäden und Checklisten in seiner Toolbox

#### **Pressekontakt:**

insignis Agentur für  
Kommunikation GmbH (GPRA)  
Raik Packeiser  
Luisenstraße 5  
30159 Hannover  
Tel.: +49-511-132214-14  
Fax: +49-511-132214-99  
delticom@insignis.de

Delticom AG  
Brühlstraße 11  
30169 Hannover  
presse@delti.com

bereit. Alle Dokumente stehen als Checkliste auch zum Download zur Verfügung.

Die nachfolgenden **Auszüge aus den verschiedenen Tipps** und Empfehlungen geben einen ersten Eindruck über die praktische Nutzbarkeit der digitalen „Werkzeuge“:

## **Erhöhte Sichtbarkeit durch digitalen Firmeneintrag**

Ein Firmeneintrag, zum Beispiel über GoogleMyBusniess, erhöht die Sichtbarkeit im Internet. Vor allem kleinere und mittelständische regionale Betriebe, die ihren Firmeneintrag so verwalten und pflegen, können darüber ihre Potenziale voll ausschöpfen: Online-Statistiken lassen sich einsehen und Kunden können den Betrieb bewerten sowie Kommentare abgeben.

## **Kundenbewertungen**

Die Online-Bewertungen der Kunden spielen heutzutage eine wichtige Rolle: Ein Betrieb baut über die Online-Bewertungen nicht nur Vertrauen auf, sondern Kunden orientieren sich bei der Wahl des Betriebs an der Meinung anderer Kunden. Werkstätten sollten daher – auch im lebhaften Geschäftsalltag – Bewertungen und Kundenfragen pflegen und angemessen beantworten. Wie man als Betrieb auf Kommentare reagieren sollte, verrät Autoreifenonline.de detailliert unter <https://www.autoreifenonline.de/werkstatt-tipps-kundenbindung-online.htm>

## **Smarte Unterstützung abseits des Kerngeschäfts**

Alle Werkzeuge der Autoreifenonline-Toolbox unterstützen die Händlerkunden und Servicepartner bei Aufgaben, die nicht zum Kerngeschäft gehören, in der aktuell turbulenten Situation des stationären Handels allerdings an Relevanz gewinnen. Im Bereich des Marketings für den eigenen Betrieb nehmen beispielsweise die „**11 Tipps für das regionale Online-Marketing**“, die Wahrnehmung und Sichtbarkeit des eigenen Betriebes im Internet in den Fokus. Auf die verbesserte Terminorganisation zugeschnitten, steht zudem eine Vorlage für ein Erinnerungsanschreiben zum Reifenwechsel zur Verfügung – flexibel versendbar per E-Mail oder Post. Beide praktischen Tools stehen in der Autoreifenonline.de-Toolbox unter <https://www.autoreifenonline.de/toolbox-kfz-werkstatt-reifenhaendler> bereit.

## **Autoreifenonline.de: Ein zuverlässiger Partner**

### **Die Vorteile für Händlerkunden**

Insbesondere kleinere und mittlere Betriebe, die nicht auf den Reifenhandel spezialisiert sind, profitieren als Geschäftskunde von Autoreifenonline.de.

#### **Pressekontakt:**

insignis Agentur für  
Kommunikation GmbH (GPRA)  
Raik Packeiser  
Luisenstraße 5  
30159 Hannover  
Tel.: +49-511-132214-14  
Fax: +49-511-132214-99  
delticom@insignis.de

Delticom AG  
Brühlstraße 11  
30169 Hannover  
presse@delti.com

Die Einkaufsvorteile bei Autoreifenonline.de sind vielfältig:

- Händlerkunden haben über den hauseigenen Onlineshop Zugriff auf ein breites Produktsortiment von namhaften Herstellern bis hin zu Hausmarken – Exklusivmarken ermöglichen attraktive Margen.
- Durch die externe Lagerhaltung und leistungsfähige Auslieferungslogistik von Autoreifenonline.de benötigen Kunden keine großen Lagerkapazitäten und können je nach Bedarf Artikel beziehen. Auf diese Weise wird kein Kapital unnötig gebunden.
- Darüber hinaus bestehen weder Mindestabnahmemengen noch fallen Versandkosten an. Flexible Zahlungsoptionen und ein 30-tägiges Rückgaberecht runden das Angebot von Autoreifenonline.de ab.

„Die wichtigsten Punkte als Händlerkunde bei Autoreifenonline.de – auch in der aktuellen Situation von Reifenhandel und Kfz-Betrieben – sind diese: Unsere Geschäftskunden bleiben unabhängige Händler und es fallen keinerlei versteckten Kosten an“, erklärt Andreas Faulstich, Leiter Delticom B2B. „Denn eins steht fest: Unsere Partnerschaft inklusive aller Leistungen ist ein kostenfreies Angebot – das war es in der Vergangenheit und wird es auch künftig bleiben.“

## **Abgrenzen von der Online-Konkurrenz als Servicepartner**

Als Servicepartner von Autoreifenonline.de können Betriebe die Reichweite des Online-Reifenhändlers für sich nutzen: Über die Endkundenshops der Delticom AG wie ReifenDirekt.de, Tirendo oder MotorradreifenDirekt.de können Werkstätten kostenfrei als Servicepartner gelistet werden. Damit grenzen sich Betriebe von der Online-Konkurrenz ab und erreichen neue Zielgruppen. Die große Online-Reichweite und hohe Kundenfrequenz der Reifen-Onlineshops begünstigen dabei die regionale Sichtbarkeit des eigenen Betriebs. Zudem können sich die Werkstätten durch positive Bewertungen ihrer Kunden in diesen Shops von den Mitbewerbern im Postleitzahlengebiet absetzen. Alle Vorzüge einer Servicepartnerschaft mit Autoreifenonline.de finden sich zusammengefasst unter <https://www.autoreifenonline.de/vorteile-servicepartner.html>.

## **Über Autoreifenonline.de**

Autoreifenonline.de ist der exklusive deutsche Onlineshop der Delticom AG für Werkstätten, Händler, Großhändler und Service-/Montagestationen mit Reifen aller Typen und KFZ-Zubehör. Mit fast 20 Jahren Kompetenz im Online-Reifenhandel bietet das B2B-Fachteam von Autoreifenonline.de seinen Geschäftskunden ein herausragend umfangreiches Sortiment an Pkw-Reifen und Motorradreifen aller Marken und Größen für alle Fahrzeugtypen, Leicht-Lkw- und Lkw-Reifen, Busreifen, Spezialreifen, Komplettträgern, Pkw-Ersatzteilen und Zubehör, Motoröl sowie Batterien. Händlerkunden profitieren neben guten Einkaufskonditionen von zeitsparenden Reifen-Suchfunktionen im

### **Pressekontakt:**

insignis Agentur für  
Kommunikation GmbH (GPRA)  
Raik Packeiser  
Luisenstraße 5  
30159 Hannover  
Tel.: +49-511-132214-14  
Fax: +49-511-132214-99  
delticom@insignis.de

Delticom AG  
Brühlstraße 11  
30169 Hannover  
presse@delti.com

Onlineshop, hoher Verfügbarkeit, einer zuverlässigen Lieferung dank eigenen Lagern sowie der einfachen Anmeldung und Nutzung ohne versteckte Kosten – ab dem ersten Reifen.

**Onlineshops für Händler und Werkstätten in Deutschland, Österreich und der Schweiz:** [www.autoreifenonline.de](http://www.autoreifenonline.de), [www.autoreifenonline.at](http://www.autoreifenonline.at), [www.autoreifenonline.ch](http://www.autoreifenonline.ch) und 24 weiteren Ländern.

**Informationen über das Unternehmen:** [www.delti.com](http://www.delti.com)

**Reifentests:** [www.reifentest.com](http://www.reifentest.com)

**Pressekontakt:**

insignis Agentur für  
Kommunikation GmbH (GPRA)  
Raik Packeiser  
Luisenstraße 5  
30159 Hannover  
Tel.: +49-511-132214-14  
Fax: +49-511-132214-99  
delticom@insignis.de

Delticom AG  
Brühlstraße 11  
30169 Hannover  
presse@delti.com