





das WIR

Wer sind wir
eigentlich
und was machen
wir anders?

das PROBLEM

die LÖSUNG

die UMSETZUNG

Nur kurz

über uns

dann geht es weiter...

reifen-in.de

Jens Hofmann
Geschäftsführer

Seit 3 Jahren aktiv
6 Mitarbeiter im Team

Gehört 100%
zu



KÜKE
REIFENGROSSHANDEL

Kai Frantzen
Sales Manager D/A/CH

Seit 75 Jahren aktiv
40 Mitarbeiter im Team

reifen-in.de ist ein Marktplatz für

Reifen, Felgen und Dienstleistungen

auf dem sich Endverbraucher und Reifenfachhandel treffen





das **PROBLEM**

das **WIR**

Warum ist der Onlinekauf
von Reifen so beliebt
und bleibt dabei trotzdem
so schwierig?

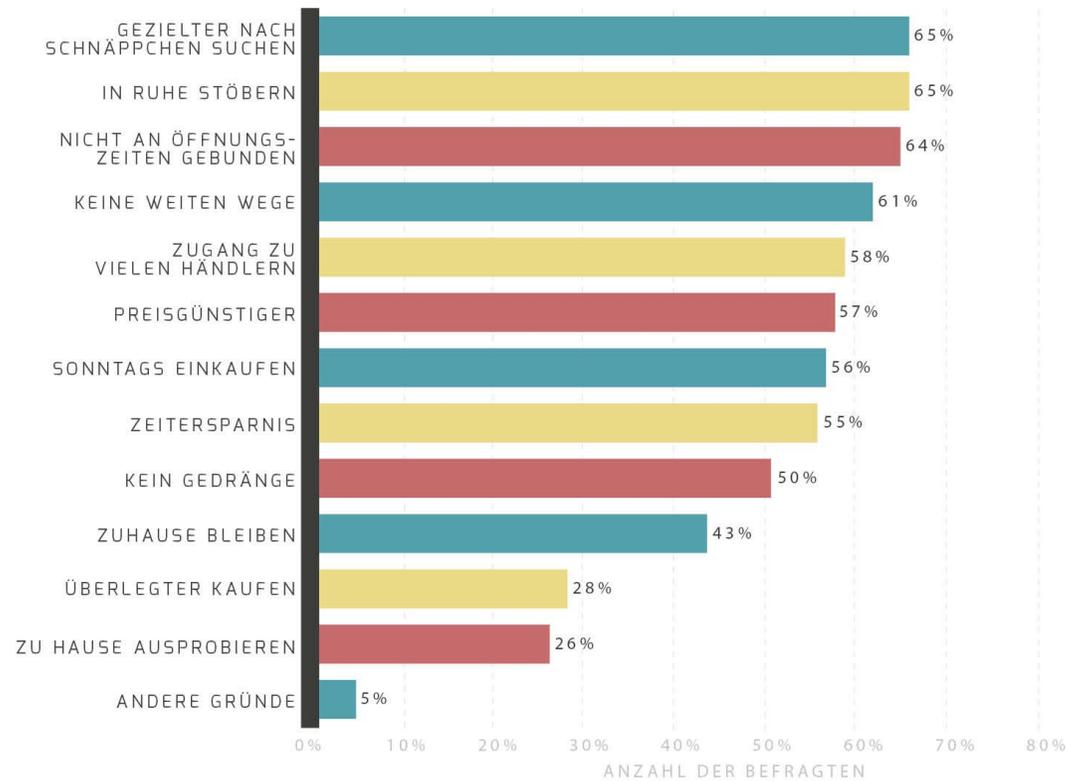
die **LÖSUNG**

die **UMSETZUNG**

Das Kaufen im Internet ist

bequem und transparent

und deshalb so beliebt

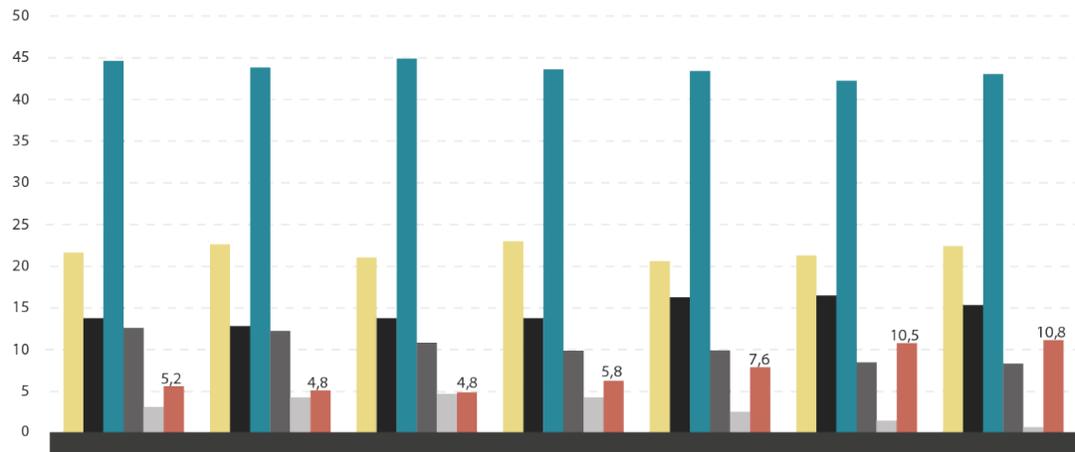


Das Kaufen im Internet ist

bequem und transparent

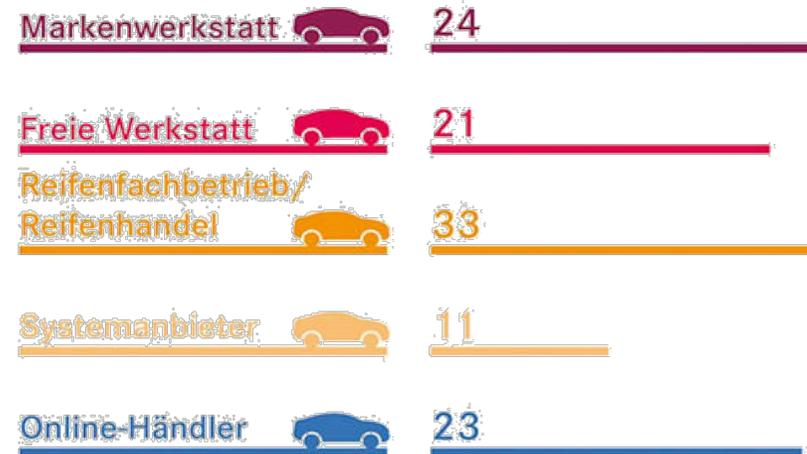
und deshalb so beliebt

- AUTOHAUS/MARKENGEB., KFZ
- FREIE KFZ-WERKSTÄTTEN
- REIFENFACHHANDEL GESAMT
- FACHMÄRKTE (PIT STOP/A.T.U)
- SONSTIGE (TANKSTELLEN/BAUMARKT)
- ONLINE-VERTRIEB (B2C)



Wo Autofahrer Reifen kaufen

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich



Quelle: DAT

INRZ 9/2018

Doch der Kauf von

Reifen im Internet hat Nachteile

für den Endverbraucher

... schlechter
Rückversand ...

... zu groß
zu schwer





Der
ONLINEKAUF
einiger Produkte kann
also eine durchaus
FRUSTRIERENDE
ERFAHRUNG
sein.

Herkömmliche Reifen-Online-Shops haben immer einen

Bruch im Einkaufserlebnis

der für Endkunden negativ ist



Zwei
GETRENNTE
Vorgänge für den
Endkunden

Herkömmliche Reifen-Online-Shops haben immer einen

Bruch im Einkaufserlebnis

der für Endkunden negativ ist



Zwei
GETRENNTE
Vorgänge für den
Endkunden



Für den
Endkunden kommt der
REIFENWECHSEL
häufig unerwartet und
PLÖTZLICH.

Aber dann **EILT** es!

Ohne einen Montagepartner vor Ort

ist der Onlinehandel handlungsunfähig

und der Absatz würde einbrechen

- ✓ Breites Sortiment
- ✓ Komparativer Kostenvorteil
- ✓ Günstige Preise
- ✓ Starke Kommunikation durch Automatisierung
- ✓ Immer geöffnet, 24/7 abrufbar

Aber Reifen montieren kann er nicht





die LÖSUNG

Wie verbinden wir die
Vorzüge des stationären
Handels mit dem
Onlinegeschäft?

das WIR

das PROBLEM

die UMSETZUNG

Auf reifen-in.de erfährt der Kunde

einen einheitlichen Prozess

und entscheidet sich bewusst für den Handel vor Ort



**Aufruf
reifen-in**



**Reifen
finden**



**Auswahl
Händler**



**Buchung
Services**



**Vereinbarung
Termin**



**Bezahlung
Online**



**Montage und
Service**

Auf reifen-in.de erfährt der Kunde

einen einheitlichen Prozess

und entscheidet sich bewusst für den Handel vor Ort



ALLES. EINFACH. ONLINE

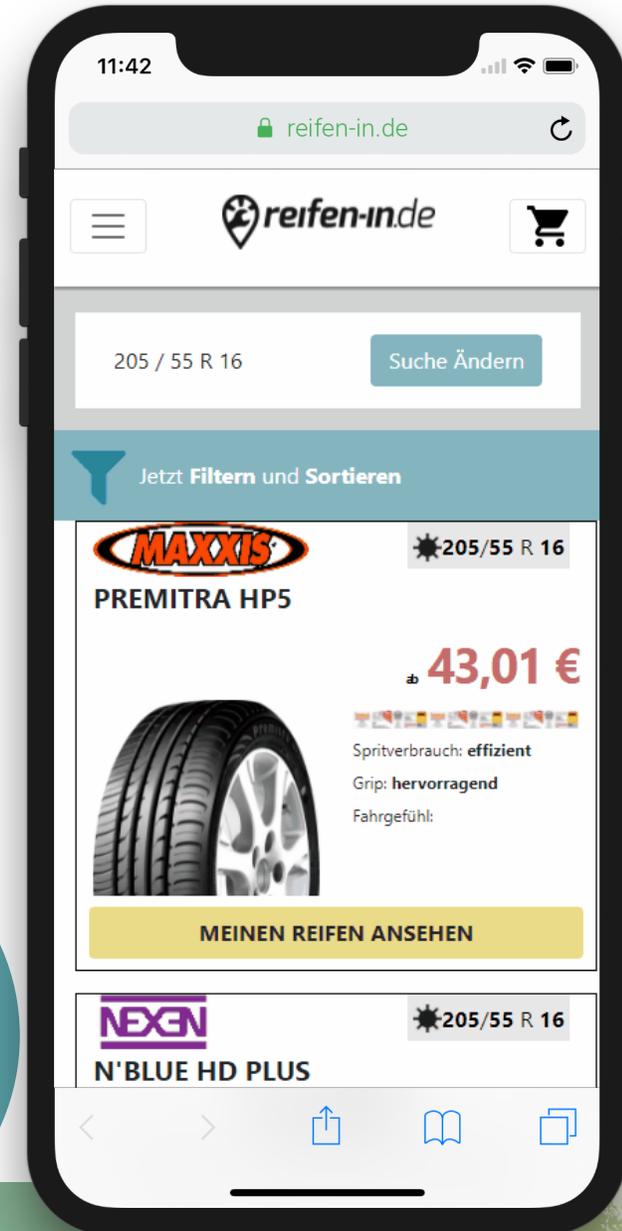
Für den Kunden ein
intuitiver Bestellprozess

Beim Kauf in seiner Region

- ✓ PLZ-Suche erleichtert die **Identifikation** potentieller Händler
- ✓ Schneller **Preisvergleich** von Produkt und Dienstleistung
- ✓ Komplette Abwicklung inkl. **Wunsch-Montagetermin**

Machen Sie sich ein Bild unter:
zweipunktnull.reifen-in.de

Ganz
INTUITIV
bedienbar,
natürlich auch
MOBIL!



Wir stehen für

messbare Vorteile

von denen Kunden auf reifen-in.de profitieren



Intuitiver Bestellablauf

JEDERZEIT von **JEDEM** Ort.



Beim Kauf **WUNSCHTERMIN** vereinbaren und direkt in die Werkstatt fahren.



Bequem **ONLINE BEZAHLEN** mit einer der zahlreichen Möglichkeiten.



Alles **IN EINEM** Prozess, alles beim Fachhandel in der Region.



das WIR

das PROBLEM

die LÖSUNG

die UMSETZUNG

Was ist da als Händler
für mich drin?



reifen-in.de verbindet die

Stärken des stationären Handels

mit den Vorzügen des Online-Shoppings



Sie bieten **IHRE Reifen** an



Sie bieten **IHRE individuellen Dienstleistungen** an



Sie bestimmen **IHRE Preise**

reifen-in.de ist ein Marktplatz für

Reifen, Felgen und Dienstleistungen

auf dem sich Endverbraucher und Reifenfachhandel treffen



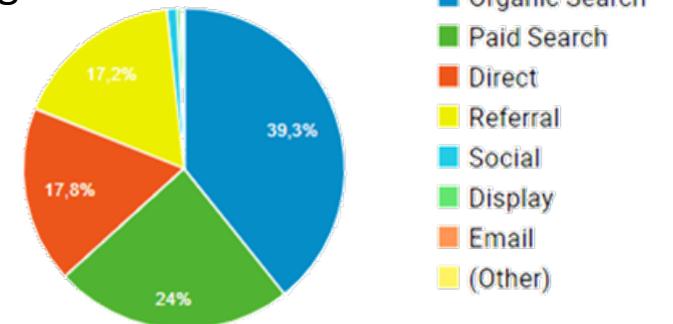
Bundesweites Netzwerk mit etwa **500 angemeldeten Betrieben**



Hohe Anzahl an Seitenbesuchen, ca. **1.000 Besucher pro Tag**,
davon fast 60 % mit echtem Interesse über organische Einstiege



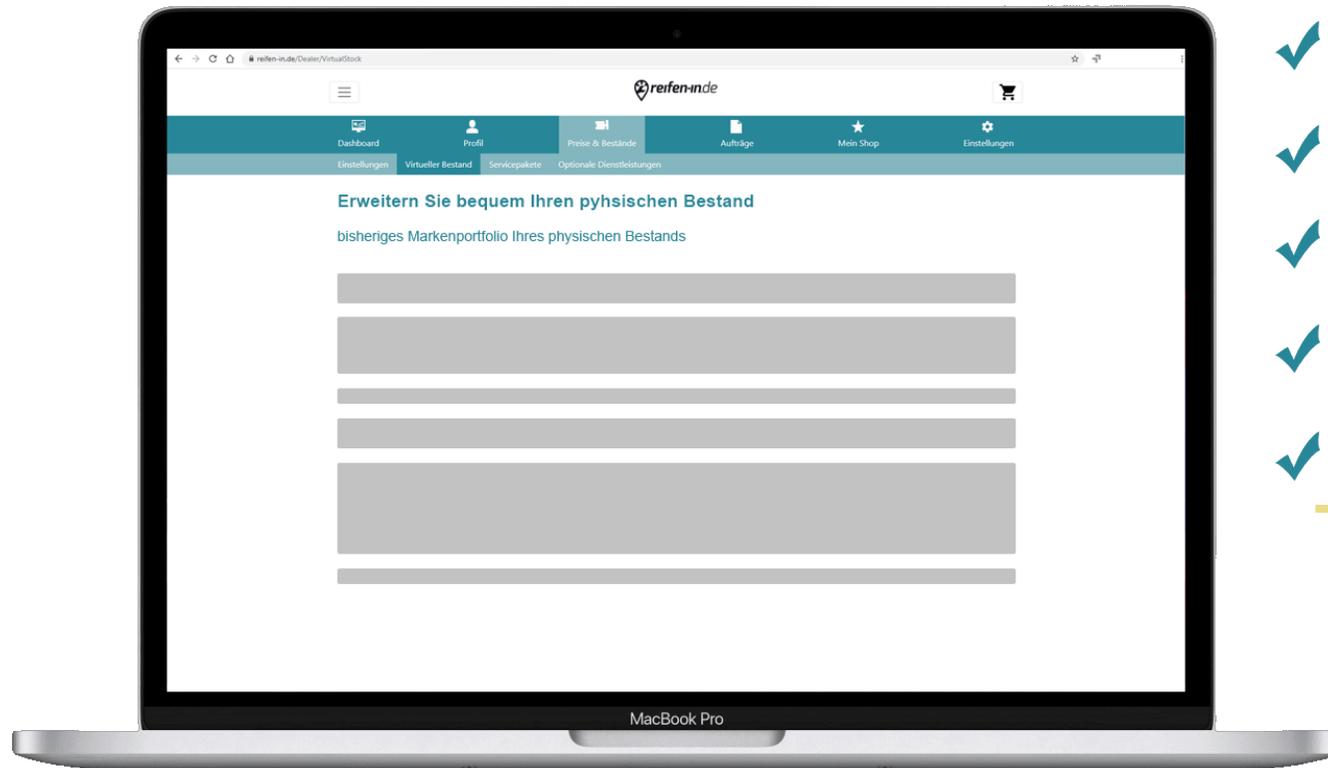
Erhöhung der Reichweite durch Paid-Search-Ads



Der Zusatzbaustein

virtueller Bestand

wird von fast allen Händlern aktiv genutzt



- ✓ Eigenen Bestand hochladen
- ✓ Virtuellen Bestand aktivieren
- ✓ Mit virtuellem Bestand auffüllen
- ✓ Individuelle Margen hinterlegen
- ✓ Verfügbarkeit kostenlos erweitern

**Verfügbarkeit zu günstigen Konditionen,
individueller Marge ohne
Kapitalbindung und Lagerhaltung**

Der Zusatzbaustein

virtueller Bestand

wird von fast allen Händlern aktiv genutzt



13 Lieferanten bieten aktuell ihr Angebot im virtuellen Bestand an



Mehr als **58.000 Artikel** sind derzeit virtuell verfügbar



Im Schnitt ist der EK **3 € unter dem tyre24-Preis**



Viele Händler nutzen zudem unseren

individuellen Webshop

für noch mehr Sichtbarkeit im Netz.

- ✓ Sichtbar sind nur Sie – und auf Wunsch Ihre Filialen
- ✓ In 5 Minuten erstellt
- ✓ Angepasst an Ihr Design
- ✓ Weiterleitung an individuelle URL
- ✓ All-Inclusive Leistungen



Wir stehen für

messbare Vorteile

von denen Sie als Fachhandel auf reifen-in.de profitieren



Angebot **EIGENER REIFEN** und **DIENSTLEISTUNGEN** zu individuellen Preisen



Zahlungsverkehr wird zuverlässig und schnell übernommen, **KEINE ZAHLUNGSAusFÄLLE.**



Proaktives Angebot von Dienstleistungen generiert **MEHR ZUSATZVERKÄUFE.**



Erweitern Sie **IHREN BESTAND** ganz ohne Investition und Lagerhaltungskosten.



Wir stehen für

messbare Vorteile

von denen Sie als Fachhandel auf reifen-in.de profitieren



Erschließen Sie regional ausgesteuert neue **ZIELGRUPPEN** und erweitern Ihren Kundenkreis



KEINE GEBÜHR für Anmeldung und Einrichtung, egal wie viele Filialen oder Nutzer eingetragen werden



Nutzen Sie alle Bausteine vollkommen **FREI VON MONATLICHEN KOSTEN** oder Pauschalen.



Erst bei einem **ERFOLGREICH VERMITTELTEN** Kunden erhält reifen-in eine **PROVISION** von nur 6%.

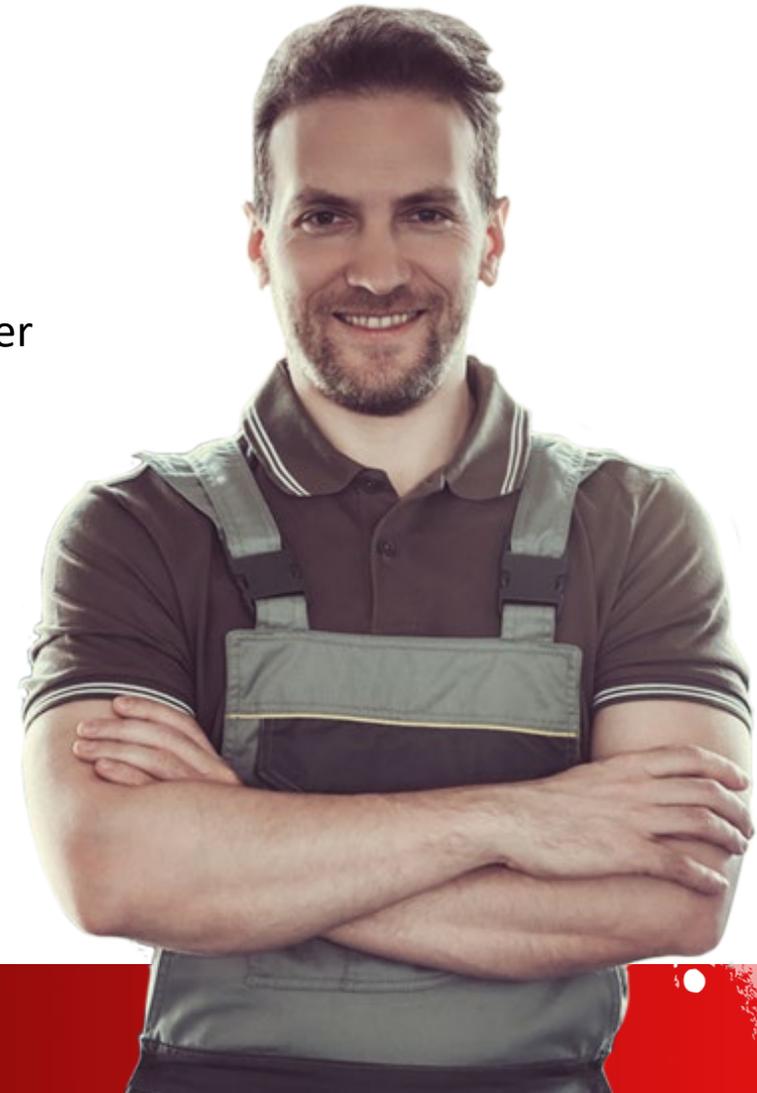


Exklusiv für First Stop werden

zusätzliche Bausteine

in reifen-in implementiert

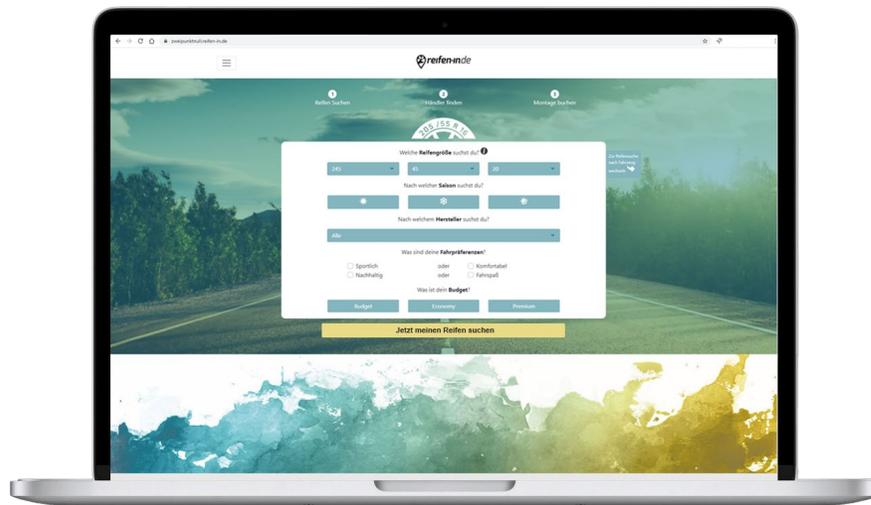
- ✓ Vereinfachter Anmeldeprozess
- ✓ Exklusiver Webshop für angemeldete First Stop-Partner
- ✓ Anbindung an Bestellplattform der First Stop
- ✓ Individuelle Preisgestaltung
- ✓ Kostenlose GOOGLE-Ads in Ihrer PLZ-Region



Exklusiv für First Stop werden

zusätzliche Bausteine

in reifen-in implementiert



Machen Sie sich ein Bild unter firststop.reifen-in.de



Holen Sie Ihre **KUNDEN**
dort ab, wo Sie sich
wohlfühlen.
Daheim auf dem Sofa, nach
Feierabend, am Wochenende.

Ganz nebenbei
STEIGERN Sie so
Ihren **ABSATZ.**



die FAQs

Welches sind die grundlegenden
Einstellungen und Vorgänge, die
ich wissen müssen?

Wie wickle ich einen

neuen Auftrag

auf reifen-in.de ab?



**Neuer
Auftrag per
Mail**



Backend öffnen
(Link in der
Auftrags-Mail
enthalten)

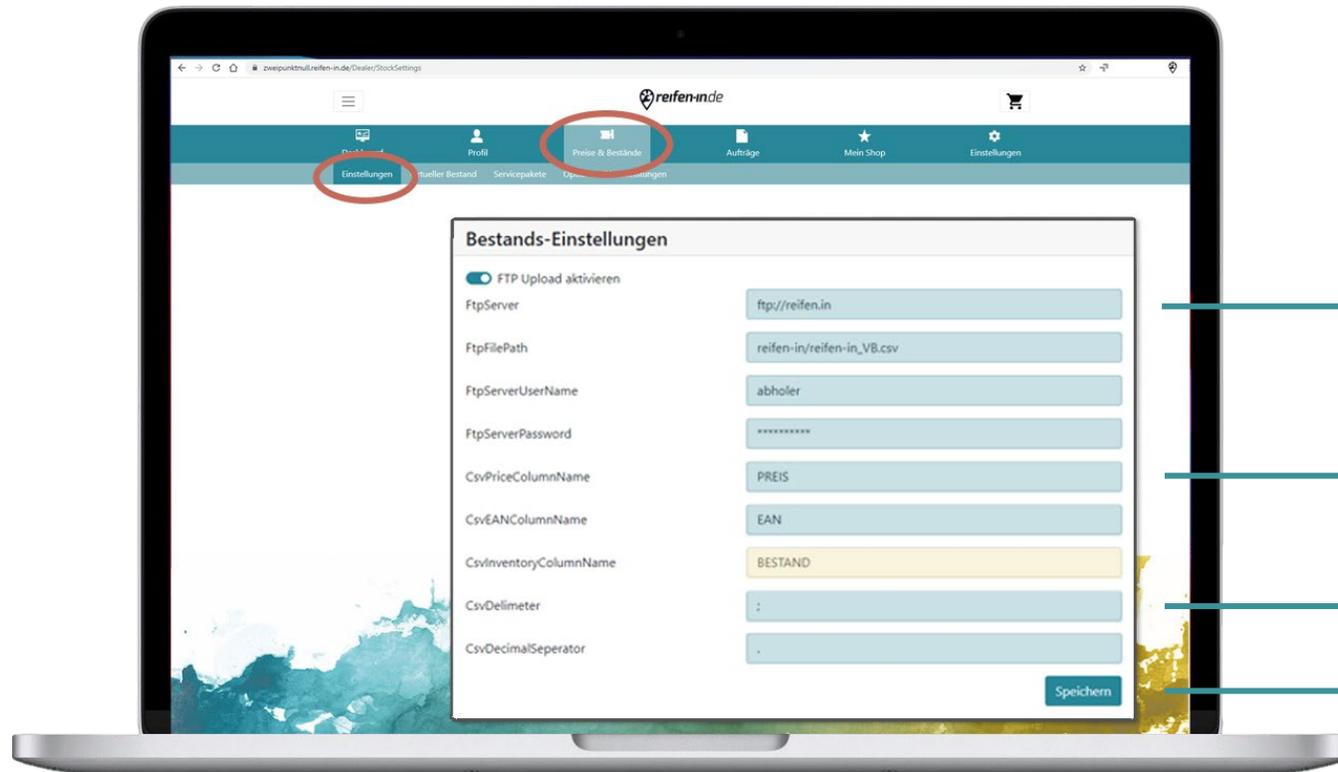


Termin bestätigen
(oder alternativen
Termin eintragen)



**Montage zum
vereinbarten
Termin
durchführen**

Wie richte ich meinen physischen Bestand ein und wie aktualisiert sich dieser?



✓ FTP-Daten

✓ Spaltenbezeichnung

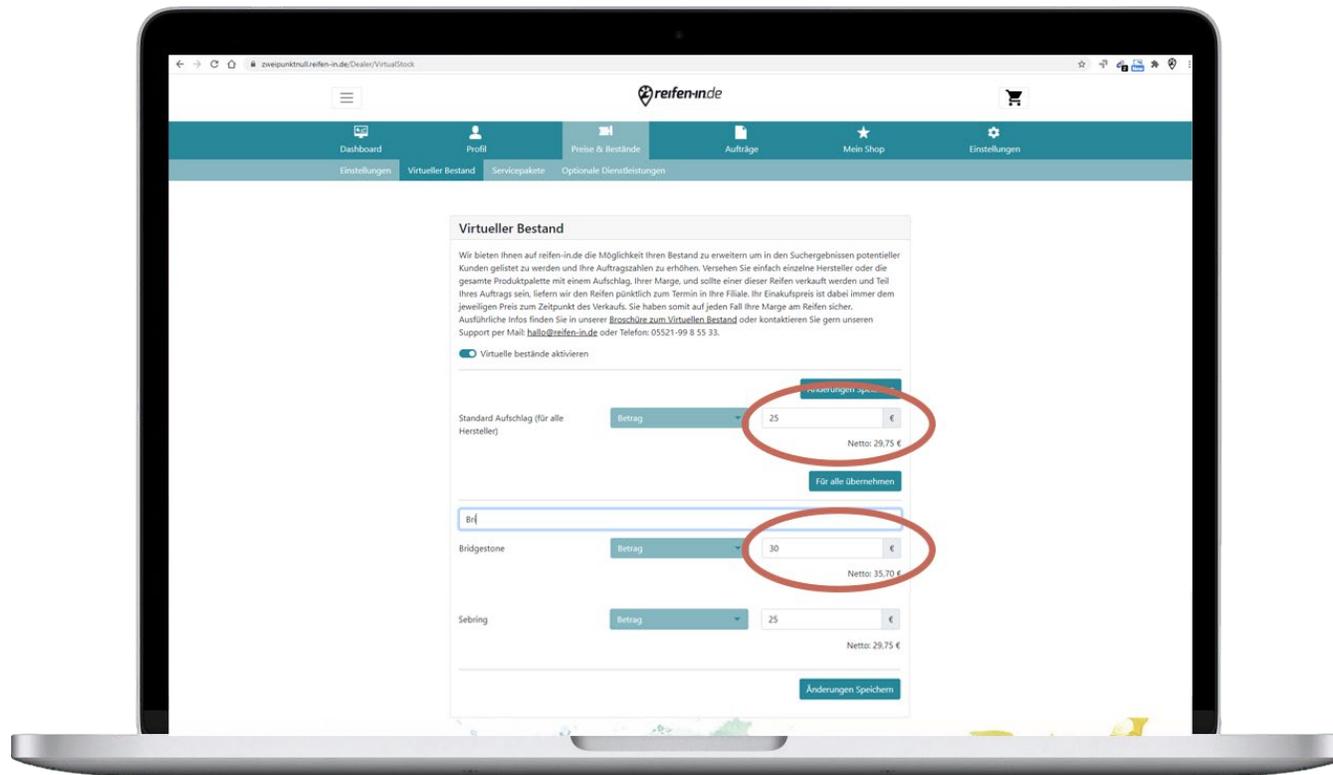
✓ Definierte Trennzeichen

✓ Speichern

Wie richte ich meinen

virtuellen Bestand

ein und setze individuelle Aufschläge?



- ✓ Haken für virtuellen Bestand aktivieren
- ✓ Globalen Aufschlag für alle Hersteller setzen
- ✓ Oder einzelne Hersteller über das Suchfeld auswählen und mit einem individuellen Aufschlag versehen
- ✓ Aufschläge können sowohl in EUR als auch Prozent gesetzt werden



Haben Sie noch weitere Fragen?



Vielen Dank