

Speed4Trade gibt Videoreihe heraus: So geht Digitalisierung im Kfz-Teilehandel

Softwarehersteller veröffentlicht neue Videoreihe über Hürden der Digitalisierung und zeigt kompakt Lösungen für Kfz-Teile- und Reifenhändler auf



Altenstadt, 22.02.2018: Die Digitalisierung beschäftigt Kfz-Teile- und Reifenhändler immer mehr. Vor allem, wenn es dabei um Prozessoptimierung und Kostensenkung geht. Wie aber ist es Händlern möglich, den digitalen Wandel zu meistern? Hilfestellung bietet die neue Videoreihe von Speed4Trade. Sie gibt einen schnellen Einblick in die Hürden der Digitalisierung – und auch in die gefragten Lösungswege.

Gerade im Kfz-Teile-Handel ist der Einstieg in den eCommerce mit Hürden verbunden. Durch Fahrzeugzuordnungen, OEM-Nummern und spezifische Teile-Informationen entsteht Datenvolumen, dem Standardlösungen oft nicht mehr gewachsen sind. Eine Herausforderung ist, aus der großen Datenmenge in den eingesetzten Systemen ein ansprechendes Angebot beim Kunden zu machen. Erscheint das Angebot nicht unter den ersten Suchergebnissen auf eBay, Amazon & Co., ist es praktisch nicht vorhanden. Gefragt ist dann eine ganzheitliche eCommerce-Lösung, die solche Hürden der Digitalisierung meistert.

Digitalisierungstipps – kurz und knapp per Video

Um Anbieter des automobilen Aftermarkets bei ihren Digitalisierungsvorhaben zu unterstützen, startet Speed4Trade die Videoreihe „So geht Digitalisierung“. Die Videos richten sich an B2B- und B2C-Teilehändler, Online-Pure-Player oder Verbände. Je Video werden einzelne Fokusthemen der Digitalisierung beleuchtet und Problemlösungen auf den Punkt gebracht. Im ersten Video geht es um High-Performance-Shops mit hohem Datenvolumen und dass diese unbedingt von einem leistungsstarken Technologie Kern angetrieben werden müssen. Der zweite Teil

Pressekontakt

Speed4Trade GmbH
An den Gärten 8 - 10
D-92665 Altenstadt

Tel. +49 9602 9444-0
Fax: +49 9602 9444-100

Frau Anja Melchior
Leiterin PR & Kommunikation
presse@speed4trade.com

widmet sich dem Produktdatenmanagement und erläutert, wie Händler Ersatzteile-Angebote für alle Verkaufskanäle optimieren und mit Informationen anreichern können. Ein drittes Video folgt in Kürze.

Über 10 Jahre Branchenexpertise für Teileanbieter

Speed4Trade möchte mit der Videoreihe seine Branchenexpertise mit Händlern und Herstellern teilen, die künftig ihre Geschäfte auf den Online-Handel erweitern wollen. Über zehn Jahre Erfahrung hat der Softwarehersteller in der Branche: Auf der Referenzliste stehen renommierte Unternehmen wie Continental, BMW oder kfzteile24. Der Software-Spezialist bietet über verschiedene Wege Tipps und Lösungen auf Expertenebene an. Das Ziel: Unternehmen bei ihren digitalen Projekten mit Experten-Know-how zu unterstützen. Dafür stellt Speed4Trade sowohl Fachbeiträge aus der Automotive-Branche als auch den Trendreport 1 | 2018 zum digitalen Kfz-Teilehandel zur Verfügung. Die jüngst gestartete Videoreihe ergänzt das Ratgeber-Repertoire und erläutert kurz und knapp, wie Händler sich im digitalen Wandel behaupten können.

Die Videoreihe „So geht Digitalisierung“ ist über den [YouTube-Channel](#) des eCommerce-Lösungsanbieters zu erreichen, der Trendreport steht auf der Website des Softwareherstellers zum [kostenlosen Download](#) bereit. Wer sich persönlich mit den Branchenexperten austauschen möchte, hat dazu auf der Messe [THE TIRE COLOGNE](#) die Gelegenheit. Speed4Trade ist dort vom 29. Mai bis zum 01. Juni im Rahmen der Digital Reality zu finden in Halle 8, Stand D-047E.

Über Speed4Trade

Speed4Trade liefert erstklassige digitale Lösungen für den internationalen Omni-Channel-Commerce im Automotive Aftersales-Market. Das Softwarehaus mit 90 Mitarbeitern und einschlägiger Automotive-Expertise versteht sich als Integrationsspezialist für Verkaufsprozesse auf allen Kanälen: Online, Mobile und am Point of Sale. Seit mehr als 10 Jahren vertrauen dem etablierten Branchenführer renommierte Ersatzteile- und Reifenhändler, Autohausgruppen, Werkstattketten, Filialisten und Hersteller. Diese profitieren von einem Gesamtpaket aus Beratung, Konzeption, Umsetzung und Integration in die bestehende Systemlandschaft. Speed4Trade-Kunden erhalten damit ein solides Fundament für deren profitable plattformgestützte B2C- und B2B-Handelsstrategien.

www.speed4trade.com

Pressekontakt

Speed4Trade GmbH
An den Gärten 8 - 10
D-92665 Altenstadt

Tel. +49 9602 9444-0
Fax: +49 9602 9444-100

Frau Anja Melchior
Leiterin PR & Kommunikation
presse@speed4trade.com