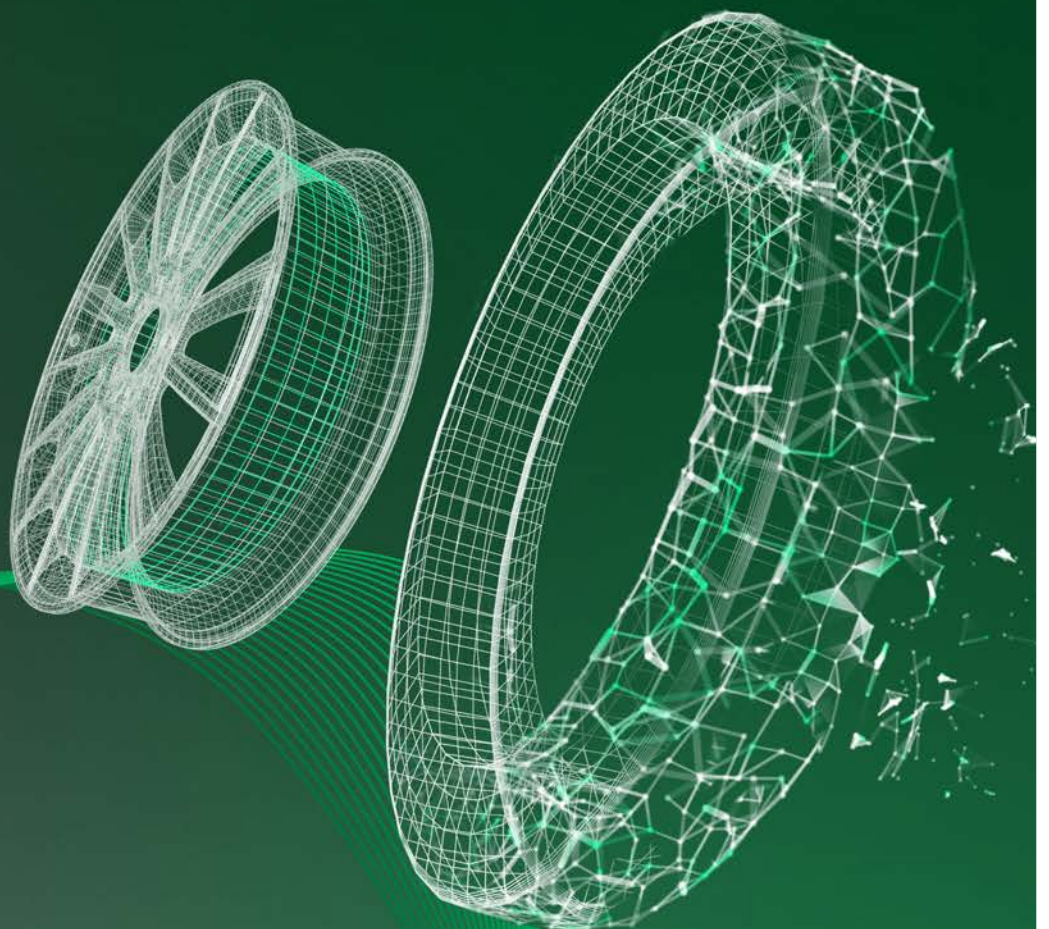
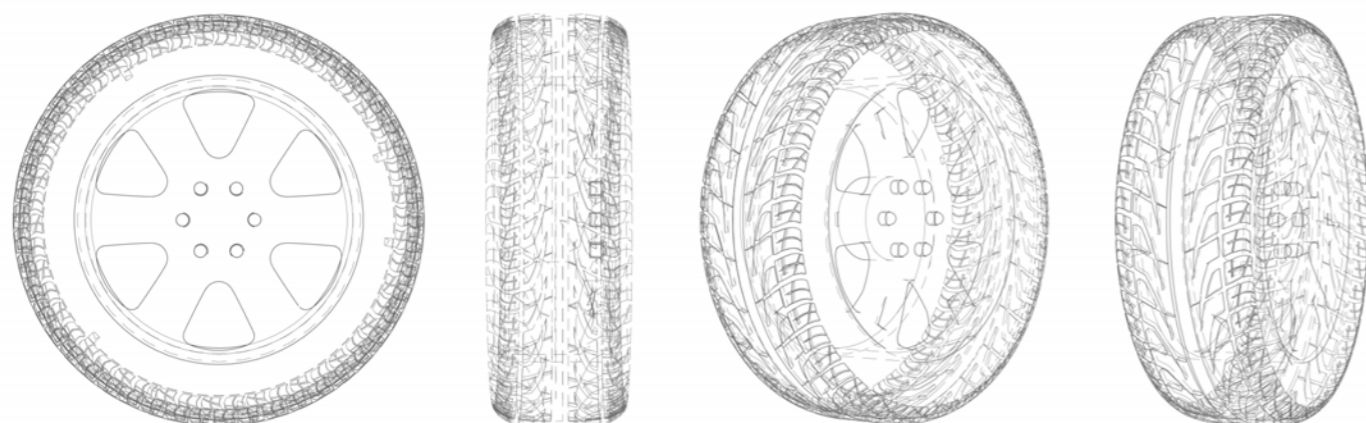


8 ERFOLGSFAKTOREN

für den digitalen Reifen- & Felgenhandel
mittels Komplettradkonfigurator





Digitaler Konfigurator für höhere Verkaufsraten und weniger Beratungsaufwand.



DIGITALER REIFEN- & FELGENKONFIGURATOR

Mit Online-Angeboten wettbewerbsfähig und digital aufstellen.

Die Transformation im europäischen Kfz-Aftermarket stellt auch den Reifenhandel vor große Herausforderungen: Sei es durch die Digitalisierung, neue Geschäftsmodelle oder neue Akteure wie Versicherungen oder Automobilclubs. Reifenhändler und -hersteller müssen sich jetzt auf kommende Entwicklungen vorbereiten. Dafür empfiehlt der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk (BRV e.V.), die neuen Medien zu nutzen und die Kundenbindung mit Online-Angeboten zu stärken.*

Tatsächlich erfreuen sich Reifen gerade online großer Beliebtheit: Vor allem Reifen, Felgen und Komplettäder werden über Online-Portale gekauft.** Zum Reifen die passende Felge zu verkaufen, erhöht die Verkaufsraten und erzielt höhere Margen. Für erfolgreichen Online-Handel mit Reifen und Felgen brauchen Händler Komplettadkonfiguratoren, um die komplexe Zuordnungslogik wiederzugeben. Der Konfigurationsprozess wird digital abgebildet. Komplettadkonfiguratoren

reduzieren den Beratungsaufwand und verkürzen für die Endkunden den Suchprozess: Fahrzeug auswählen, Felgen und Reifen wie gewünscht kombinieren und bestellen.

Mit einer zukunftsfähigen Commerce-Plattform gelingt Ihnen der Aufbau eigener, wettbewerbsfähiger Online-Shops im B2C- und B2B-Umfeld. Ein darin eingebetteter **Reifen- und Felgenkonfigurator** digitalisiert den Komplettäder-Beratungsprozess. So sind Reifenhändler und -hersteller auch zukünftig dem Wettbewerb gewachsen.

Verkürzter, digitaler Beratungsprozess

Höhere Verkaufsraten und Margen

Einfache, digitale
Reifen-Felgen-Konfiguration

* Quelle: kfz-betrieb: „Reifenhändler auf dem Weg zur freien Werkstatt“, 09.06.17

** Quelle: Studie durch puls Marktforschung GmbH: „Auto und Autokauf der Zukunft“, Juni 2018



Kompletträder detailgetreu online oder am POS zusammenstellen.

VIelfÄLTIGE EINSATZSzenARIEN

Konfigurator formvollendet in Arbeitsabläufe einbetten.

Die Zielsetzung für die Integration eines Kompletttradkonfigurator ist, weniger Komplexität und dafür mehr Abverkäufe zu erreichen. Für eine formvollendete Integration fügt er sich hochflexibel in jede digitale Handelsplattform und in bereits bestehende Prozesse ein.

Reifen- und Felgenanbieter benötigen darum eine Konfiguratorkomponente mit flexiblen Anpassungsfähigkeiten. Der **Kompletttradkonfigurator** muss in bestehende Arbeitsabläufe eingebettet werden und gleichzeitig für jede neue Anforderung und Shopumgebung geeignet sein. Mögliche Einsatzszenarien sind B2C-Online-Shops, B2B-Reifenportale, Marktplätze oder der Point of Sale in Autohaus, Werkstatt und Filiale.

Die Kompletttradauswahl selbst wird digital mit großer Detailtreue und inklusive aller raffinierter, technischer Details am Fahrzeug abgebildet. Die Formel hierfür lautet: Felgen- und Reifenauswahl visualisiert am Fahrzeug + RDKS-Auswahl = Kauf eines Komplettpakets (z.B. online). Spezielle Anforderungen wie ABE-Dokumente und Reifentests werden online ebenfalls gelöst. Und alles in gewohnter Händler-Optik.

Den krönenden Abschluss einer erfolgreichen Customer Journey bildet das Komplettpaket aus Bestellung und anschließender Terminvereinbarung in gewünschter Werkstatt oder Filiale. Endkunden befürworten die Kombination: Fast 75 Prozent der Reifen-Onlinekäufer lassen neu erworbene Komplettäder in einer Werkstatt montieren.* Mit einem Reifen- und Felgenkonfigurator auf Basis einer Commerce-Plattform schaffen Reifen- und Felgenanbieter oder Filialen und Werkstätten einmalige Käuferlebnisse.

Flexible Einbindungsmöglichkeiten

Vielfältige Einsatzszenarien

Services in Werkstatt und Filiale mit anbieten

* Quelle: KANTAR-TNS-Pressemitteilung: „Die Online-Nachfrage nach Autoteilen steigt“, 28.02.18



GESCHWINDIGKEIT

Fertige Lösung führt zu schnellen Ergebnissen.

Endkunden erwarten kurze Ladezeiten und schnelle Suchergebnisse, unabhängig davon, wie groß die Auswahl an Reifen und Felgen auch ist. Sie schätzen an Kompletttradkonfiguratoren die große Zeitersparnis bei der Suche. Um ans Ziel zu kommen, zählt also Geschwindigkeit. Denn dauert der Aufbau einer Seite mit Bildern und Fahrzeugzuordnungen zu lang, brechen die Nutzer ihren Bestellvorgang vorzeitig ab.

Ein fortschrittlicher **Reifen- und Felgenkonfigurator** zeigt seinen Nutzern die zigmillionen möglichen Kombinationsvarianten von Reifen und Felgen in Sekundenschnelle an. Trotz hochkomplexem Datenmatching der unzähligen Datensätze wird die Seite in höchster Geschwindigkeit aufgebaut.

Dank verlässlicher Java-Enterprise-Technologie im Kern ist im Shop-Frontend von der Vielschichtigkeit dahinter nichts mehr zu spüren. Der Konfigurator verarbeitet hohe Datenmengen aus unterschiedlichen Quellen, erreicht sowohl eine hohe Verfügbarkeit als auch Lastverteilung und kurze, schnelle Reaktionszeiten. Dafür sorgen Datenschnittstellen, die mit der Prozessinfrastruktur der Unternehmenssoftware zusammenfließen.

Händler sparen sich außerdem Zeit, denn wenn ein Kompletttradkonfigurator bereits als fertige Lösung existiert, kann er in unterschiedlichen Ausbaustufen sofort integriert werden. Beispielsweise können nur Felge oder Felge & Reifen angezeigt werden oder in einem POS-Verkaufsberatungssystem auf die Kauf-funktion verzichtet werden. Sie können dadurch schnell mit einer Lösung nach Ihren Vorstellungen starten. So profitieren Sie im Ergebnis von einer überschaubaren Projektdauer und zügiger Einbindung in B2C-Shops, B2B-Reifenportale, Marktplätze oder direkt am Point of Sale.

Kurze Ladezeiten und optimale Lastverteilung

Zügige, variable Einbindung in bestehende Plattformen

Hohe Verfügbarkeit, schnelle Reaktionszeit



4

EXZELLENTRE VISUALISIERUNG

Individuelle, flexible Positionierung im Frontend.

Ein professioneller Kompletttradkonfigurator richtet sich nach den Anforderungen des Händlers – und nicht umgekehrt. Das betrifft auch die visuelle Darstellung des Reifen-Felgen-Konfigurators, beispielsweise im Online-Shop. Eine einheitliche Darstellung in Ihrem gewohnten Anbieter-Design ist ein Muss, um die Seriosität Ihres Angebots zu unterstreichen.

Hier trennt sich bei Kompletttradkonfigurator-Lösungen schnell die Spreu vom Weizen. Denn Einbindung und Anpassung gestalten sich in den meisten Fällen starr und unbeweglich. Maßgeschneiderte und variable Anpassungsmöglichkeiten nach den Wünschen des Anbieters sind damit undenkbar.

Ein **Kompletttradkonfigurator** mit einer offenen API und einer zuverlässigen Commerce-Plattform als Fundament hingegen eröffnet im Frontend individuelle Integrationsmöglichkeiten für eine nahtlose, einheitliche Visualisierung. Betreiber von Shops, Plattformen

oder Apps können den Kompletttradkonfigurator einbinden und dessen Elemente individuell im Frontend platzieren. So können einzelne Elemente wie z.B. die Auswahl der Reifenmodelle ein- oder ausgeblendet werden. Der Shop selbst kann ergänzend passende Zusatzartikel oder Produktempfehlungen im letzten Schritt im Warenkorb anbieten.

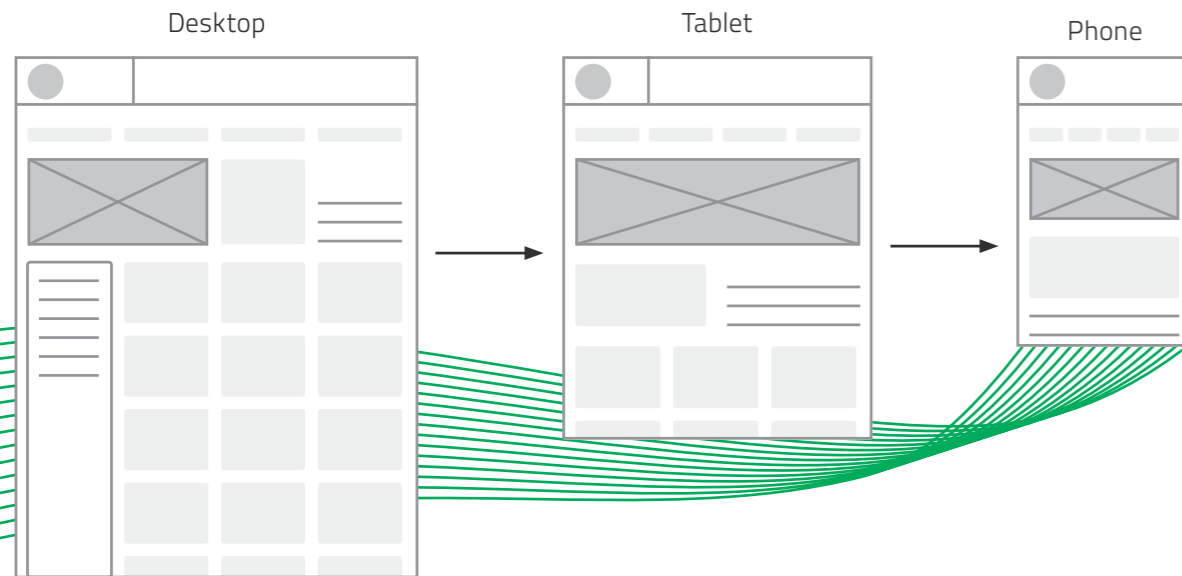
Die Einbindung kann durch die Entwicklungsabteilung oder beispielsweise Shopagenturen erfolgen. Als Agentur können Sie den Konfigurator Ihren Kunden und z.B. deren Online-Shops bereitstellen oder ihn für eigene, zusätzliche Vermarktungs- und Vertriebszwecke nutzen.

Individuelle Frontend-Anpassung

Durchgängig einheitlich im Reifen-/ Felgenhändler-Design

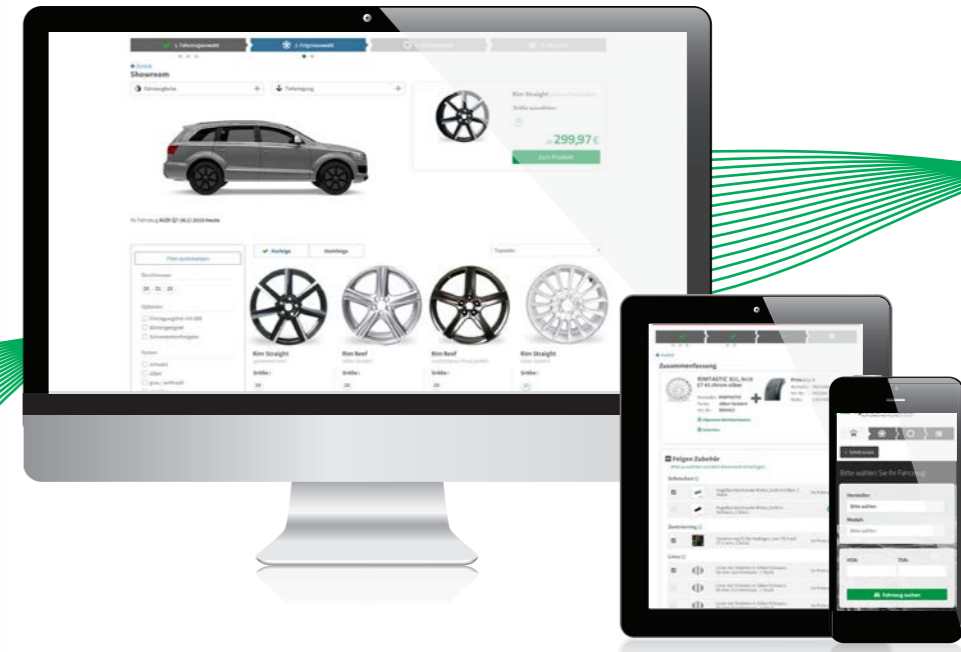
Viele Weiterentwicklungsoptionen für Agenturen





Optimale Darstellung auf allen Display-Größen und Endgeräten dank Responsive-Design.

5



STARKES RESPONSIVE-DESIGN

Mobile Konfiguration über alle Kontaktpunkte.

Beim Kauf von Komplettträgern überlassen Kunden nichts dem Zufall. Besonders bei Reifen zeigen sie sich internetaffin und recherchieren zum Beispiel unterwegs über Smartphone oder Tablet. Umso wichtiger ist ihnen eine optimale mobile Online-Shop-Darstellung. Der Bestellprozess muss auf mobilen Endgeräten so einfach wie möglich gehalten werden und Filialen sollten ebenfalls angebunden sein. Durchgängige Prozesse gehören dafür zwingend dazu.

Kompletttradkonfiguratoren müssen über ein flexibel anpassbares Responsive-Design verfügen und Reifen, Zubehör und Services über alle Kontaktpunkte gleich gut darstellen. So zum Beispiel auf großformatigen POS-Beratungsterminals mit Touchscreen, die in Filialen beratend eingesetzt werden. Oder auch im Hinblick auf Geräte wie Augmented-Reality-Brillen (AR-Brillen), die virtuell Gegenstände wie Reifen auf real existierende Autos projizieren. Darauf gilt es sich vorzubereiten – und mit einem digitalen Konfigurationserlebnis mit großer Detailtreue und technischen Raffinessen auf jedem Gerät aufzuwarten.

Rund 59 Prozent der Online-Käufer möchten Termine für Kundenservice oder Reifenmontage über die Website ihrer Werkstatt vereinbaren.* Bieten Sie Endkunden nach der (mobilen) Konfiguration einen Termin zum Radwechsel auf der Hebebühne der nächstgelegenen Werkstatt oder des Montagepartners an. Das sorgt für wertvolles Zusatzgeschäft.

Im Frontend (online, mobil, Point of Sale) erscheint der **Kompletttradkonfigurator** im händlereigenen Design – eine Darstellung wie aus einem Guss, um Endkunden unterwegs oder beim Surfen auf der Couch ein ansprechendes Einkaufserlebnis zu bieten.

Responsive-Design für mobile Darstellung

Mobile, Tablet, Internet of Things

Zukunftsfähiger Konfigurator auch für künftige Plattformen

* Quelle: Studie Markt- und Meinungsforschungsinstitut Ipsos und Expertenorganisation DEKRA: „Digitalisierung im Aftersales“, 01.12.17

6

NACHHALTIGKEIT

Modulare, wachstumsfähige Microservice-Architektur.

Bei der Integration einer neuen Lösungskomponente für digitale Handelsplattformen ist Nachhaltigkeit die Maxime. Neue Komponenten sollten problemlos aktualisierbar sein und dynamisch mit dem zunehmenden Erfolg eines Händlers mitwachsen.

Ein zukunftssicherer Kompletttradkonfigurator zeichnet sich deshalb durch eine langlebige Softwarearchitektur aus. Einzelne Funktionen werden in unabhängigen Modulen gebündelt. Diese machen das System uneingeschränkt updatefähig und kontinuierlich erweiterbar.

Ein modular konzipierter **Kompletttradkonfigurator** auf Basis von Microservice-Technologie kann sowohl im eigenen Rechenzentrum, in der Cloud oder als SaaS-Lösung (Software as a Service) implementiert werden. Händler müssen somit nicht zwangsläufig selbst die Infrastruktur schaffen.

Im Beratungsprozess für den Kauf von Reifen und Felgen wünschen sich Kunden eine schnelle und tagesaktuelle Datenbasis, Händler eine unkompliziert updatefähige Systemarchitektur. Die Microservice-Technologie kommt Händlern hier zugute, denn sie verleiht ihnen mehr Flexibilität und Reaktionsschnelligkeit, wenn sich die Kundenwünsche ändern. Mit einem wachstumsorientierten Kompletttradkonfigurator basierend auf dieser Technologie bleiben Sie in ihrem Handlungsspielraum variabel und agil.

Langlebig und uneingeschränkt updatefähig

Aufbau auf Microservice-Basis

Betrieb als SaaS-Lösung, in der Cloud oder im eigenen Rechenzentrum

7

DATENHANDLING & INTEGRATION

Performante Konnektivität unter der Haube.

Die „Anprobe“ von Alufelgen am Kundenfahrzeug im Frontend stützt sich auf datengetriebene Prozesse im Hintergrund. Unzählige Produktinformationen, 3D-Fahrzeug-Bilder sowie Felgen- und Reifendetails müssen dafür zuverlässig ausgegeben werden.

Eine **ausgereifte Konfiguratorkomponente** innerhalb einer Commerce-Plattform verfügt über einen **performanten Adapter (API-Schnittstelle)**. Dieser kann sich mit **verschiedensten Informationsquellen verbinden: Externen Datenprovidern, dem Datenbestand eigener Felgenserien oder dem Shop selbst. Sämtliche Felgen- und Reifendaten, Bilder sowie die exakte Zuordnungslogik (Fahrzeug-Reifen-Felge-RDKS-ABE)** stehen somit **ad hoc** für die kundennahe Ausgabe im Frontend bereit. Millionen von Radkompositionen muss die performante Datenschnittstelle ausgeben.

Beim Räder-Konfigurationsprozess sind zwei weitere hochdynamische Faktoren abzubilden: Preis und Lagerbestand. Dynamisches Preis- und Bestandsmanagement erfordert Interaktion mit den Systemen, die diese Informationen vorhalten. Eine offene Konfiguratorkomponente kommuniziert mit dem ERP-System, beherrscht das intelligente Auslesen des großen Datenbestandes (Filtern) und gibt die Daten korrekt aus.

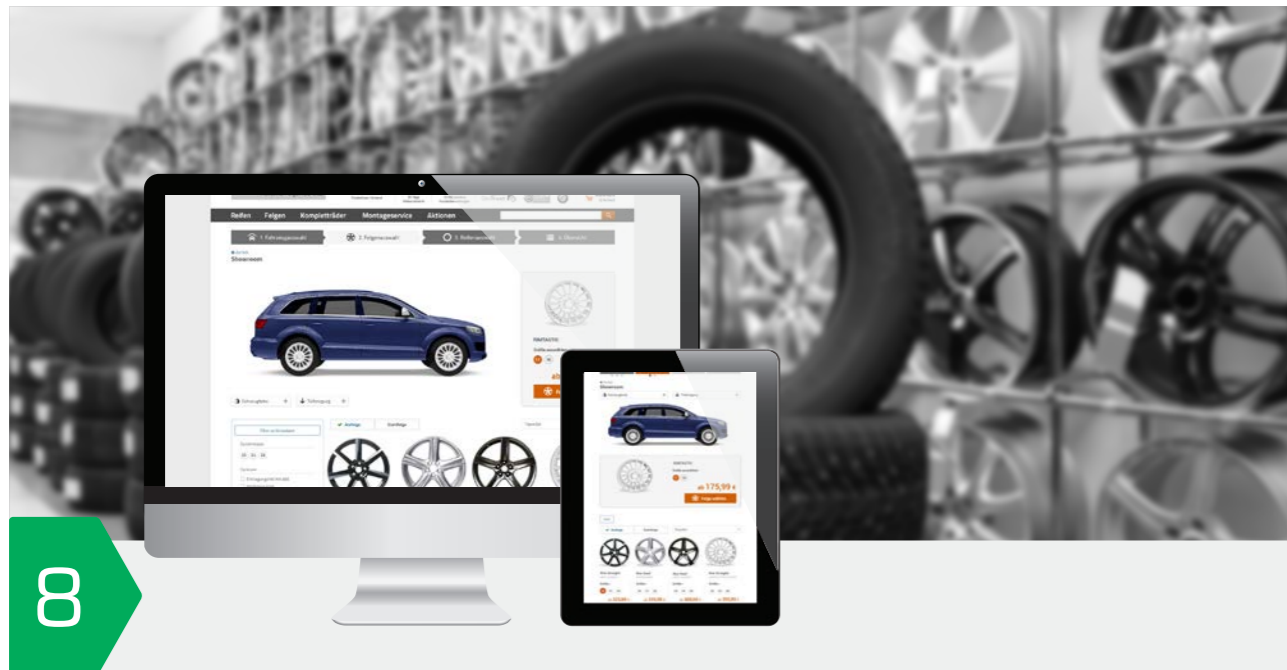
Zukunftsfähige Technologie-Infrastruktur sowie sichere Datenschnittstellen ermöglichen das Anbinden beliebig vieler Datenquellen und -lieferanten, eigener oder externer Produktkataloge und Produktdatenmanagementsysteme (PIM/PDM).

Flexibler, performanter Datenadapter auf API-Basis

Anbindung externer Datenquellen und involvierter Systeme

Sichere, stabile Integration und Technologie-Infrastruktur





ERFOLGREICH ERPROBT

Einsatzszenarien des Komplettradkonfigurators Speed4Trade WHEEL.

Komplettradkonfigurator im Online-Shop eines großen, herstellerunabhängigen Reifenhändlers mit dreistelligem Millionen-Umsatz

Im erfolgreichen B2C-Portal des Händlers ist der Konfigurator im passenden Corporate Design eingebunden. Im Portal bestellen Kunden ihre gewünschte Reifen-Felgen-RDKS-Kombination und buchen danach einen Montagetermin in einer Filiale hinzu. Seit Einführung dieses Angebots werden online wesentlich mehr Filialtermine vereinbart. Erreicht wurde außerdem eine hohe Last- und Ausfallsicherheit des Systems, die dem Online-Händler vor allem hinsichtlich der Umbereifungszeit wichtig war.

Filialist mit mehreren hundert Filialen in der D-A-CH-Region:

1. Online-Shop

Ein bekannter Werkstatt-Filialist setzt den Reifen- und Felgenkonfigurator in seinem Online-Shop ein. Mit der Einbindung wurden die Verkaufsraten erhöht und die Komplexität des Beratungsprozesses für Reifen und Felgen reduziert. Die Auswahl ist in wenigen Minuten abgeschlossen. Speed4Trade WHEEL übergibt die Daten schlussendlich an den Warenkorb. Hier bietet der Händler passende Produktempfehlungen und Zusatzartikel in der Warenkorbanzeige an, beispielsweise Schrauben, Ventile oder Felgenschlösser. Dies sorgt für Zusatzverkäufe.

2. POS-Verkaufsberatungssystem

Speed4Trade WHEEL kommt bei dem Filialisten auch auf verkaufsunterstützenden POS-Beratungsterminals mit Touchscreen in der Werkstatt zum Einsatz. Die Frontend-Komponente von Speed4Trade WHEEL wurde dafür in die vorhandene Betriebsplattform des Terminals eingebettet. Auf dem Terminal können sich Kunden bequem durch die Reifen- und Felgenauswahl klicken und sich passendes Zubehör ansehen.

Welche Kunden mit Speed4Trade schon erfolgreich sind, sehen Sie unter:
goto.speed4trade.com/referenzen



Die Speed4Trade GmbH entwickelt Software für digitalen Handel. Das eCommerce-Softwarehaus ist darauf spezialisiert, Plattformen aufzubauen (z. B. Online-Shops, Marktplätze, Serviceportale) und mit vorhandenen IT-Systemen zu vernetzen. Speed4Trade begleitet primär Hersteller und Händler des Kfz-Teile- und Reifenmarktes dabei, digitale Geschäftsmodelle mit automatisierten Prozessen zu verwirklichen. Mit der Vision „Kundennähe durch digitale Lösungen“ verschafft Speed4Trade Anbietern effizient, sicher und kostenreduziert Zugang zu Kunden und Umsatz. Seit über 15 Jahren unterstützen die erfahrenen Softwarearchitekten ihre Kunden in allen Phasen ihrer Digitalisierungsprojekte, von Beratung an. Das international tätige, inhabergeführte Softwarehaus mit 100 Mitarbeitern ist im bayerischen Altenstadt an der Waldnaab ansässig.



Wir beraten Sie gern.

