



Wie Allegro bestes Einkaufserlebnis für Ersatzteile durch die Implementierung von TecDoc Daten bietet



Im Interview, Teil 1:
Przemysław Kasprzak, Business Unit Manager (Car Parts) bei Allegro

allegro

Allegro.pl ist die beliebteste Einkaufsplattform Polens und eine der größten E-Commerce-Websites in Europa. Das polnische Unternehmen betreibt einen online Marktplatz. Hier können Kunden bei über 117.000 Händlern einkaufen, was das Herz begehrt. Händler können wiederum auf der online Plattform eine unbegrenzte Anzahl von Angeboten auflisten. Allegro bietet Produkte aus allen wichtigen Kategorien an, darunter: Automobil, Mode, Haus & Garten, Elektronik, Bücher

und Sammlerstücke, Kinderartikel oder Gesundheit & Schönheit. Jeden Monat besuchen 20 Millionen Kunden allegro.pl, was 80% aller Internetnutzer in Polen entspricht.

Das Unternehmen hat einen weiten Weg hinter sich gebracht und startete als online Auktionshaus für Privatpersonen, die eine moderne Alternative zu ihrem lokalen Flohmarkt suchten. Heute ist Allegro ein lebendiger online Marktplatz für professionelle Verkäufer und ein unverzichtbarer Vertriebskanal für internationale Top-Marken und Einzelhändler. Die Mission ist es, den Kunden das beste Einkaufserlebnis und den Händlern großartige Geschäftsmöglichkeiten zu bieten.

Mit dem Fokus auf die Bedürfnisse dieser beiden Parteien ist Allegro stets darauf bedacht, innovative Lösungen zu schaffen, bei denen Geschäft und Technologie zusammenkommen. Aus diesem Grund hat das Unternehmen gerade eine neue Funktion für Kunden eingeführt, die daran interessiert sind, Ersatzteile auf der Plattform zu kaufen. Allegro und TecAlliance haben ihre Kräfte gebündelt, und dank der TecDoc Daten können Allegro's Kunden jetzt problemlos KFZ-Teile finden, die zu einem bestimmten Fahrzeugmodell passen.

Wir trafen Przemysław Kasprzak, um übers Business und unsere fruchtbare Zusammenarbeit zu sprechen.

Was treibt die Geschäftsaktivitäten von Allegro voran?

Przemysław Kasprzak: Unsere Mission ist es, das beste Einkaufserlebnis für unsere Kunden zu kreieren. Ganz gleich, ob Sie eine Privatperson sind oder ob sie eine Autowerkstatt betreiben und Teile benötigen.

DAS BESTE EINKAUFSERLEBNIS ZU BIETEN IST DAS LEITMOTIV DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT VON ALLEGRO

Welche Zielgruppen spricht Allegro beim Verkauf von Ersatzteilen an?

Przemysław Kasprzak: Kurz und knackig kann man sagen, dass Allegro jeden anspricht. Die Käufer von Allegro sind unterschiedlichen Alters, verteilen sich über ganz Polen und befinden sich in unterschiedlichen Lebensphasen. Auf unserer Plattform finden Sie Teenager, die ihr erstes Auto fahren, Eltern und ihre Familienautos oder die Menschen, die ihre Oldtimer lieben und pflegen.

Die überwiegende Mehrheit sind Autowerkstatt-Enthusiasten, aber auch professionelle Mechaniker, Werkstätten und normale Autonutzer. Wir bemühen uns, unsere Lösungen umfassend zu gestalten und auf die Bedürfnisse jeder Käufergruppe einzugehen. Wir wollen uns einfach nur um unsere Kunden kümmern und ihnen das Leben leichter machen!

ALLEGRO REAGIERT AUF UNSICHERHEITEN UND RISIKEN BEIM ONLINE-ERSATZTEILKAUF

Warum haben Sie TecAlliance und die TecDoc Daten ausgewählt, um Ihre neue Funktion für allegro.pl zu entwickeln?

Przemysław Kasprzak: Unser Hauptaugenmerk liegt auf dem Einkaufserlebnis der Kunden, die unsere Plattform besuchen. Es soll schnell und einfach sein, bei allegro.pl einzukaufen. Unsere Geschäftstätigkeit hat zum Ziel, das Einkaufserlebnis unserer Kunden optimal zu gestalten und es vor allem einfach und bequem zu halten, insbesondere in Bezug auf die verbrachte Einkaufszeit bei uns. Wir wollen, dass unsere Kunden auf allegro.pl alles schnell finden, was sie suchen. Um dies zu erreichen, spielen Parameter

wie detaillierte Produktbeschreibungen und Produktverknüpfungen eine wichtige Rolle.

Unklarheiten, Zweifel und Risiken stellen große Hindernisse beim Online-Ersatzteilkaufl dar. In einer Studie haben wir herausgefunden, dass 40% der Ersatzteilkäufer - Einzelpersonen oder auch Mechaniker - eine Diskrepanz zwischen dem Produkt und ihrem Fahrzeug und Probleme aufgrund des Kaufs eines falschen Teils befürchten. Deshalb wollten wir, dass unsere Kunden beim Kauf von Ersatzteilen auf unserer Plattform alle notwendigen Informationen erhalten. Allegro will sicherstellen, dass sie das richtige Teil kaufen, das zu ihrem Auto passt und dass sie Zeit und Geld sparen. Auf diese Weise wollen wir eventuellen Unklarheiten, Zweifel und Risiken beim Online-Shopping von Ersatzteilen begegnen.

NUR EIN KLEINER TEIL DER POTENZIELLEN PARTNER AUF DEM MARKT ERFÜLLTE ALLE KRITERIEN

Wir haben also nach einer umfassenden Lösung gesucht, die uns Daten über Fahrzeuge, Attribute und Fahrzeugverknüpfungen liefert. Es war uns auch wichtig, mit einem Partner zusammenzuarbeiten, der über Daten zu den meisten Marken und Herstellern verfügt. Auch technologische Prinzipien, der Implementierungsaufwand und die Datenaktualisierungszyklen beeinflussten den Entscheidungsprozess. Die Wahl war recht einfach, da nur ein kleiner Teil der potenziellen Partner auf dem Markt alle Kriterien erfüllte.

EINE MÖGLICHST GROSSE MENGE AN DATEN ZU ERHALTEN, DIE INNERHALB KÜRZESTER ZEIT AUF DER PLATTFORM VON ALLEGRO VERWENDET WERDEN KANN: TECDOC ERFÜLLT DIESES BEDÜRFNIS PERFEKT

Was war der entscheidende Punkt, der Sie dazu bewog, TecDoc Daten in Ihre Ersatzteilsuche zu integrieren?

Przemysław Kasprzak: Die TecDoc Datenbank ist seit vielen Jahren auf dem Markt. Sie hat eine starke Marktposition und praktisch jeder, der in der Branche arbeitet, kennt sie. In unserem Team haben wir Kollegen, die eine

große Erfahrung in der Automobilindustrie mitbringen und für verschiedene Firmen in diesem Bereich gearbeitet haben, so dass die Recherche unter den verfügbaren Lösungen sehr schnell ging. Die Entscheidung war sehr einfach. Wir konzentrierten uns darauf, in möglichst kurzer Zeit möglichst viele Daten zu erhalten, die wir dann auf unserer Plattform verwendet konnten. TecDoc erfüllte diesen Bedarf perfekt.

Welche konkreten Vorteile sehen Sie in der Integration von TecDoc Daten?

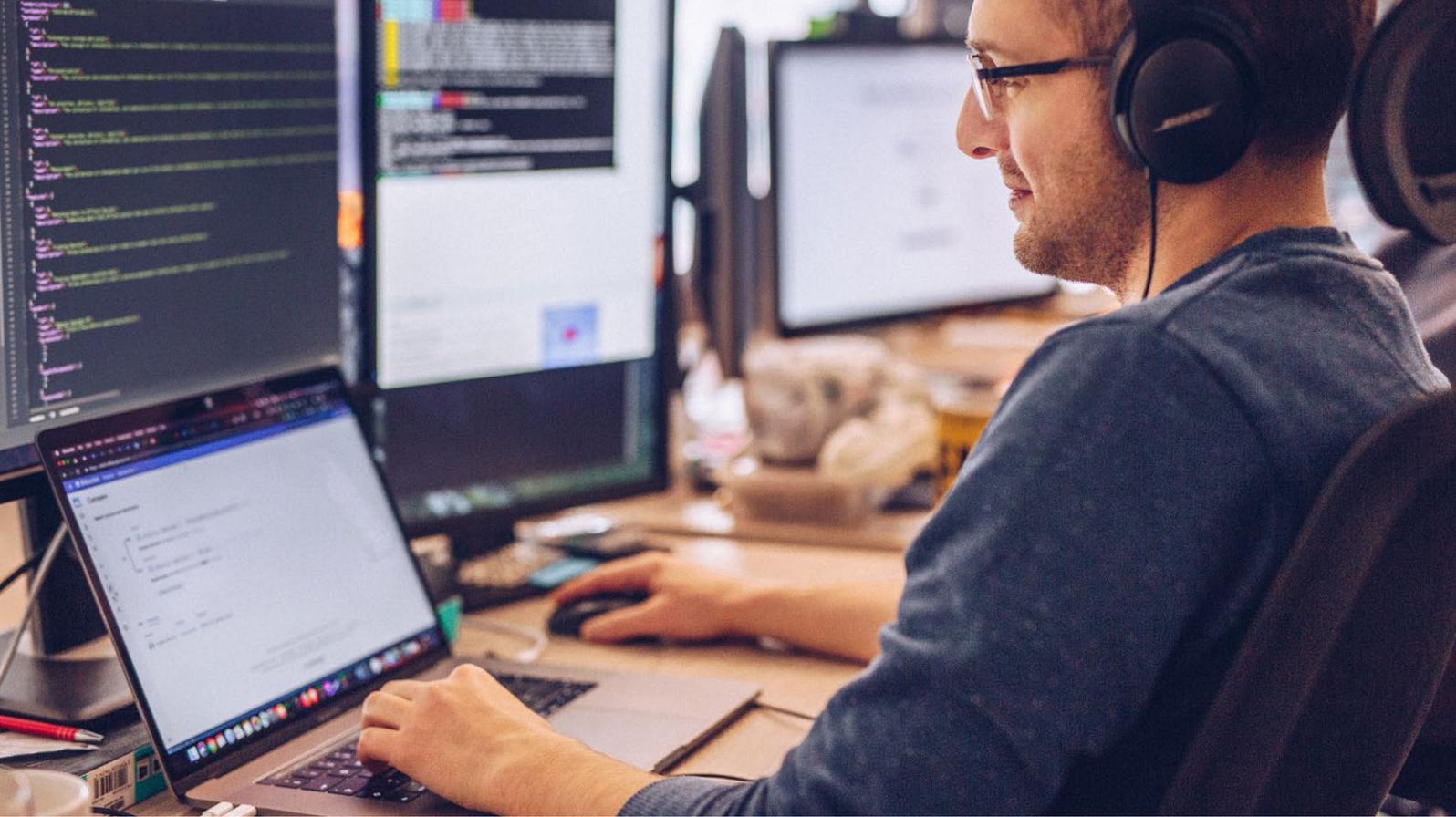
Przemysław Kasprzak: Die Verfügbarkeit von und der Zugang zu Fahrzeug- und Produktinformationen sind entscheidend für den Erfolg. Der wichtigste Schritt ist die eindeutige Identifizierung von Fahrzeugen und geeigneten Ersatzteilen dazu. TecAlliance bietet mit ihren TecDoc Daten eine weitreichende Unterstützung mit einer großen Datenmenge an, die bei Bedarf Fahrzeug-Referenzdaten, OE-Daten und VIO (Vehicle in Operation) umfasst.

Die herausragendsten Vorteile für uns sind der Umfang der TecDoc Daten, die Menge der einbezogenen Teilehersteller und Ersatzteilmarken sowie die Verknüpfungen vom Produkt zum Fahrzeug. Im Automotive Aftermarket ist es sehr wichtig, eindeutig zu bestimmen, welches Teil zu welchem Fahrzeug passt. Die Käufer müssen sicher sein, dass das online gekaufte Ersatzteil zu ihrem Auto passt.

DIE INTEGRATION DER TECDOC DATEN FÜHRT ZU EINEM MERKLIICH VERBESSERTEN EINKAUFSERLEBNIS FÜR JEDE BENUTZERGRUPPE BEI ALLEGRO.PL

Was hat sich für Sie seit der Integration der TecDoc Daten merklich verändert?

Przemysław Kasprzak: Zunächst einmal hat sich seit der Integration und Implementierung der Daten die Qualität der auf unserer Plattform enthaltenen Angebote und Informationen verbessert. Die Käufer haben Zugang zu den technischen Daten des Produkts, seinen Abmessungen, besonderen Merkmalen, der Nummerierung, Substituten, einer Liste der Modelle, zu denen ein bestimmtes Teil passt.



Sie können sicher sein, dass das Teil zu ihrem Auto passt und können ihre Kaufentscheidung auf der Grundlage der Daten validieren. Durch die Integration der TecDoc Daten können wir also die Unsicherheit des Käufers und das Risiko, das falsche Teil zu wählen, verringern. Professionelle Käufer können Kosten senken und den Teilebestellprozess beschleunigen. Erwähnenswert ist hier auch, dass die Integration der Datenbank auch für die Verkäufer selbst von Vorteil ist, die ihre Angebote schneller und einfacher online stellen können. Dies führt zu einem bemerkenswert verbesserten Einkaufserlebnis für jede Benutzergruppe von allegro.pl.

Vielen Dank für dieses aufschlussreiche Interview!

Lesen Sie im zweiten Teil: Allegro darüber, wie sich der E-Commerce auf dem Automotive Aftermarket von anderen Branchen unterscheidet & was einen erfolgreichen Online-Shop für Ersatzteile ausmacht.

Daten für den Digital Aftermarket

Die Verfügbarkeit und der Zugang zu Fahrzeug- sowie Produktinformationen sind der Schlüssel zum Erfolg. Können Fahrzeug und passendes Ersatzteil treffsicher identifiziert werden, ist der wichtigste Schritt schon getan. Mit unserer umfangreichen Datenbasis, bestehend aus Fahrzeugstammdaten, OE Data und einer Fahrzeugbestands-Datenbank (Vehicles in Operation) unterstützen wir Sie umfassend. Sowohl bei dem Management und der Analyse Ihrer Daten als auch im Ergebnis mit praktischen und durchdachten Lösungen, die Ihre

Prozesse einfacher und effizienter machen. Unsere Produkte erleichtern dabei zum einen die Verwaltung Ihrer eigenen Daten und helfen zum anderen beim Aufbau individueller e-Commerce-Anwendungen und Kataloglösungen.

Sie haben die Wahl: Unsere Experten informieren Sie gern zu unserer umfassenden Datenbasis und wie Sie Ihre individuellen Datenpakete und -services bedarfsgerecht zusammenstellen können.

Warum TecAlliance?

Mit Daten, integrierten Lösungen und umfassenden Beratungsleistungen unterstützt TecAlliance Unternehmen dabei, ihre innovativen Geschäftsideen im Digital Aftermarket umzusetzen.

TecAlliance GmbH
Steinheilstraße 10
85737 Ismaning
Deutschland

Kontakt:
+49 2203 2020 2000
sales@tecalliance.net
www.TecAlliance.net

