

BRV-Mitglied RSU

TyreSystem-Partnerkonzept gestartet

Alle Abb.: RSU/Tyre System



Leistungsbausteine des neuen TyreSystem-Partnerkonzeptes: Bereits im ersten Schritt stehen den Teilnehmenden zahlreiche Vorteile zur Verfügung. Im Laufe des Jahres sowie in Zukunft kommen weitere Benefits hinzu.

Mit einem neuen, im Februar gestarteten Partnerkonzept bringt der Online-Großhändler TyreSystem die Geschäftsbeziehung zu seinen Kunden auf ein neues Level: Teilnehmende profitieren von zahlreichen Vorteilen, die das bereits umfangreiche Leistungsangebot ergänzen.

Die RSU GmbH, Betreiberin von www.tyresystem.de, zeichnet sich seit ihrer Gründung durch persönliche Beziehungen, Verlässlichkeit und Servicequalität aus. Mit dem Partnerkonzept wird das Vertrauensverhältnis zwischen TyreSystem und seinen Kunden auf die nächste Stufe gebracht. Zur Teilnahme am TyreSystem-Partnerkonzept sind Unternehmen berechtigt, welche ihr Gewerbe im Vollerwerb führen und an keinem gleichen oder ähnlichen Programm teilnehmen. Teilnehmende des Programms erhalten zahlreiche VIP-Vorteile und exklusive Leistungen, um die Zusammenarbeit zu vertiefen und den gemeinsamen Erfolg weiter auszubauen.

Die Idee habe überzeugt, so berichtete das Unternehmen schon Ende Februar: Bereits in den ersten beiden Tagen standen die Telefone nicht still. „Das Interesse war seit dem Start sehr hoch. Wir hatten zwar mit gutem Zuspruch gerechnet, die Vielzahl der Anmeldungen hat uns aber dennoch positiv überrascht. Das zeigt uns, dass wir mit unserem Partnerkonzept genau richtig liegen und dieses weiterhin fokussieren und ausbauen“, so Sven Döbler, Mitglied der Geschäftsleitung.

Vorteile für Partner

Geschäftskunden, die am neuen Partnerkonzept teilnehmen, winkt eine Vielzahl von Vorteilen und zusätzlichen Leistungen. Am Jahresende erhalten sie eine Rückvergütung auf ihren Jahresumsatz und ein erhöhtes Zahlungsziel wird festgelegt. Wöchentliche Sammelrechnungen können zur Verfügung gestellt werden und die Wiedereinlagerungsgebühr von 10 Prozent entfällt bei Rückgaben. Der Felgenreiniger Felgomat Pro kann kostenlos genutzt werden und TyreSystem-Partner erhalten einen bevorzugten VIP-Kundenservice. Zusätzlich erfolgt die Einladung zu jährlichen Partnertreffen. Weitere Benefits sind bereits in Planung.

„Mit dem TyreSystem Partnerkonzept unterstützen wir unsere Kunden in ihrem eigenen Tagesgeschäft. Gemeinsamer Erfolg und Wachstum sind das A und O“, ergänzt Döbler. Interessierte können sich per Telefon unter +49 7122 825934-0 oder per E-Mail unter partner@tyresystem.de bei TyreSystem melden. Unter diesen Kontaktdaten beantworten die Experten auch jegliche Fragen zum Partnerkonzept.

Für alle Kunden, die nicht am Partnerkonzept teilnehmen, seien die Nutzung der vielen Funktionen von TyreSystem sowie der Kundenservice und die Fachberatung natürlich weiterhin kostenlos, hebt das Unternehmen hervor. ■



Leitet das Partnerkonzept: Sven Döbler, Mitglied der Geschäftsleitung bei RSU, der Betreiberin der Großhandelsplattform TyreSystem.

Info

Beim Online-Großhändler TyreSystem läuft derzeit eine Prämien-Aktion für neue Kunden: Reifenfachhändler, Werkstätten, Flottenbetreiber und Transportunternehmen, die sich unter tyresystem.de kostenlos als Neukunde registrieren und bis zum 31.05.2023 beliebige Artikel aus dem Sortiment im Gesamtwert von mindestens 1.500 Euro bestellen, nehmen an der Aktion teil. Sobald – ggf. über mehrere Bestellungen im Aktionszeitraum – die entsprechende Summe erreicht ist, wird der Prämienberechtigte automatisch von TyreSystem per E-Mail informiert und kann zwischen zwei Prämienangeboten wählen. Zur Auswahl stehen ein Gasgrill des Modells GG 3590 von Clatronic oder ein Einkaufsgutschein von Engelbert Strauss im Wert von 80 Euro.