|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Reifen1+ Partnersystem etabliert neue Online-Tools zur Einlagerung und  Terminbühnenplanung**  **Auf der REIFEN in Essen stellt Interpneu die neuen Bausteine für Reifen1+ Partner im Live-Betrieb vor.** |  | **Interpneu Handelsgesellschaft mbH**  An der Rossweid 23-25  D-76229 Karlsruhe  **Ansprechpartner.**  Petra Lauber Zentrale Öffentlichkeitsarbeit  Fon +49 (0)721 6188-209  Fax +49 (0)721 6188-416  eMail petra.lauber@pneu.com www.interpneu.de |

**Die inzwischen 525 Partner im Reifen1+ System des Karlsruher Reifen- und Felgengroßhändlers dürfen sich ab sofort über neue Angebote zur Ergänzung Ihres Online-Auftrittes und Organisationserleichterung freuen.**

Die Buchung von Plätzen für **Terminbühnen** kann künftig direkt über das World Wide Web erfolgen. Die wechselwilligen Kunden teilen ihren Arbeitsumfang sowie den Wunschtermin mit - das System schlägt automatisch eine Bestätigung für die vom Händler freigegebene Anzahl an Bühnenplätzen vor. Der Reifenhändler muss nur noch sein O.k. geben oder einen Gegenvorschlag erstellen. Per Textbaustein ist eine Individualisierung möglich. Auch die Anzahl Arbeitswerte für die veranschlagten Tätigkeiten sind frei definierbar. Der Vorteil des Systems liegt auf der Hand: es reduziert in der Saison die Anfragen per Telefon, lässt dem Händler aber dennoch die Freiheit, selbst zu entscheiden, wie viele Plätze er dafür zur Verfügung stellt.

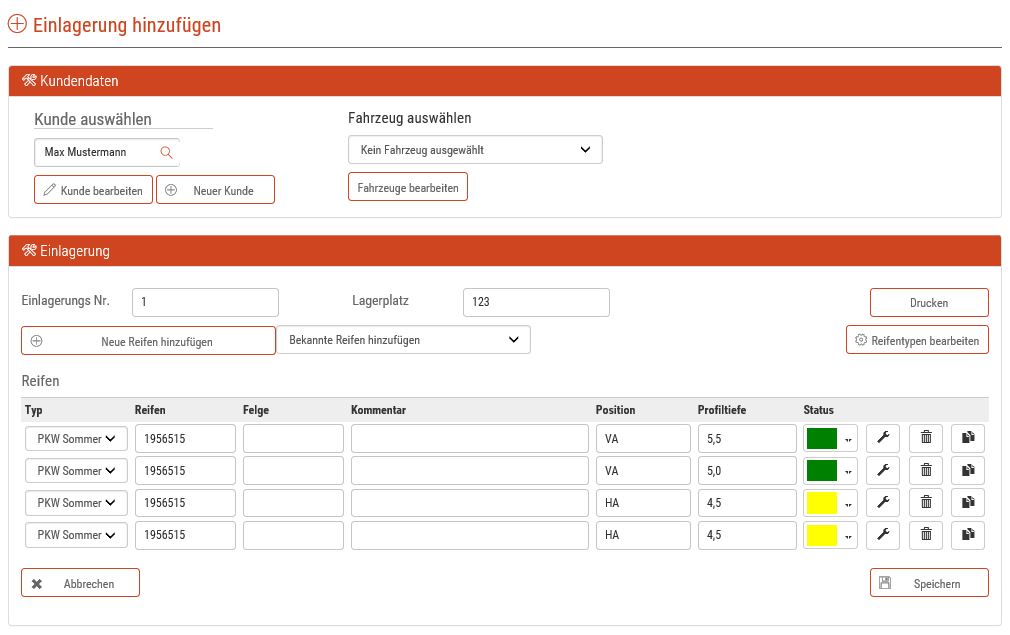
Die Verwaltung von **Einlagerungen** können sich Reifen1+ Partner künftig ebenfalls vereinfachen, indem sie sich das entsprechende Tool dazu buchen.

Beide Bausteine entwickelte Interpneu auf Anregung der Partner hin. Die Tools sind Teil des kostenpflichtigen Angebots von Interpneu für die Partner. Grundsätzlich ist das Reifen1+ Partnerkonzept systemgebührenfrei. Die teilnehmenden Händler können sich jederzeit ihre individuellen Leistungen hinzu buchen, wie zum Beispiel einen eigenen Online-Shop oder Werbemaßnahmen.

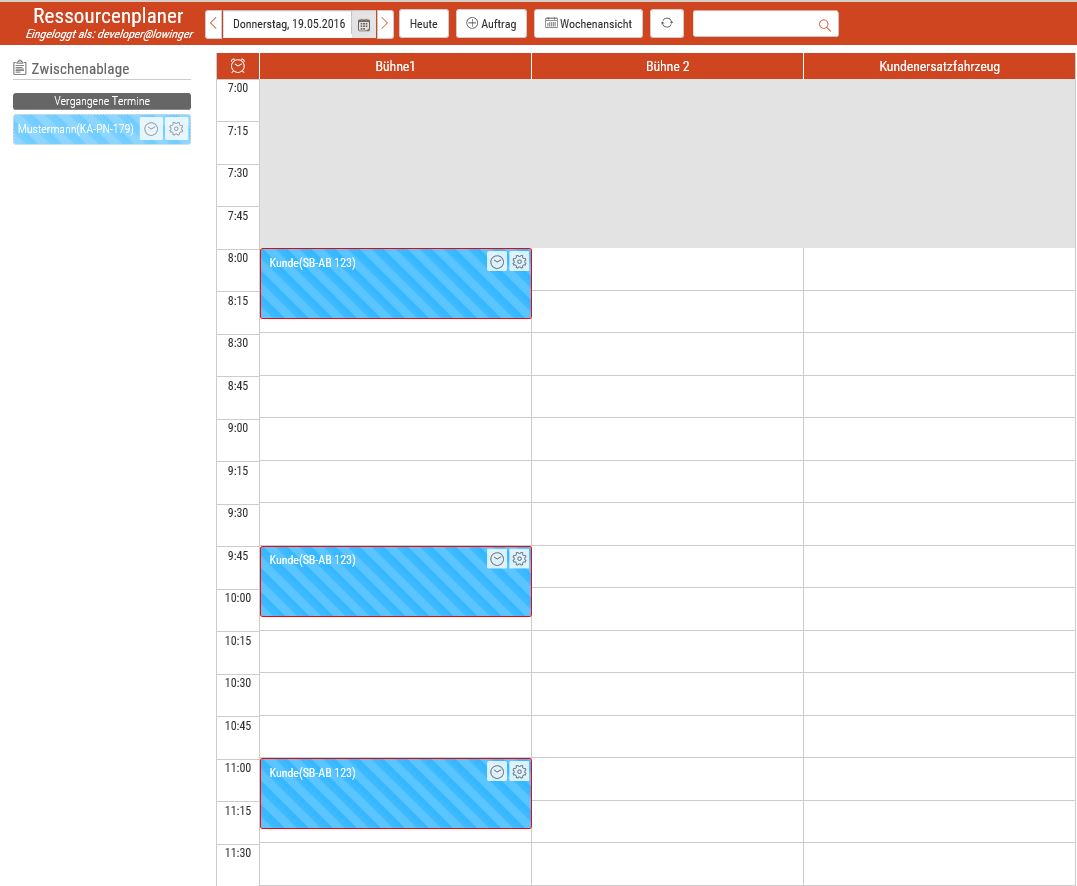
Die Einweisung und Betreuung bei Fragen erfolgt durch das für die Partner zuständige Vertriebsteam von Interpneu.

Anregungen und Optimierungen fließen unter anderem über die 2016 etablierte Händlervertretung in weitere Entwicklungen des Systems mit ein. Jeweils ein Reifen1+ Partner fungiert in den fünf regionalen Verkaufsgebieten als Sprachrohr der Händler.

**So sieht das Einlagerungstool für den Reifen1+-Händler aus:**



**Der Terminbühnenplaner zeigt sich übersichtlich und komfortabel:**

****