叉车

网上购买新的“老”叉车

在地面运输车交易范围内，互联网改变了 B2B 交易的很多观点。在此，二手地面运输车电子商务便是一个实例。顾客通过便可对线上所提供的上千台二手地面运输车进行相互比较。

文 | BENEDIKT HOFMANN

在互联网第一次呈现繁荣期间，Linde-MH 和 Jungheinrich 等地面运输车生产厂家便产生了利用网络销售二手叉车的念头，并为此成立一个名为 Supralift 的合资公司。今天，这一平台已经成为了完全独立的包罗各种品牌二手叉车的电子商务市场。Supralift 公司的业务经理 Stefanie Nolte 说：“很多企业通过电子商务认识到二手叉车贸易简单化和专业化的可能性。为叉车生产厂家带来更大盈利，我们公司在成为了欧洲领先的行业电子商务网络平台。”

在该购物平台的背后，Supralift 的专家始终不断的为开发商和客户提供更多的服务。例如，专家能够帮助客户选择今天可以即刻提供的叉车类型，以及未来将能够提供的叉车类型。同样，销售人员也能够确定，为哪些国家提供哪些二手叉车产品。销售人员简单敲击几下电脑键盘，便能调整向客户提供的二手叉车商品，叉车商品的照片用电子邮件发出，这样操作简单而迅速。客户可在一个单独的二手叉车商品网页上查找商品，Supralift 公司只负责数据维护。

不仅仅只是相关客户通过 Supralift 公司看到了二手叉车市场的透明度，即价格透明和可对各个不同的二手叉车供货商提供的商品进行比较。这些经验打消了客户最初的怀疑，开始相信二手叉车电子商务的购物效率。”Supralift 公司提供的购买二手叉车在线平台的最大优势就是简单便捷。

这不仅对销售人员来说是新的可能性，如上面所提到的透明度、货物比较的可能性，或是一天 24 h 可向客户提供二手叉车信息，而且可在任何地点获取二手叉车的数据并能读取相关的重要信息。Nolte 称，相比由企业的工作人员尽可能在头脑里记住二手叉车的使用期限、信息和数据，二手叉车电子商务则更加轻松和简单化。

Supralift 公司解释说，尽管数字革命正在进行，一些传统观念的客户还是坚持器械销售还是要与销售人员面对面的进行沟通和交易。终端客户通常在购买前还要亲眼看一看要购买的二手叉车。为此，在 Supralift 公司的电子商务平台上提供有 30000 辆二手叉车的信息，该电子商务平台每天的专业访问者多达 2000 人次。Supralift 就像是二手贸易市场一样，通过网络建立联系，但最后还是可以通过客户与销售人员面对面完成二手叉车购买业务。

Nolte 介绍说，对于普通的二手叉车销售来说，某台二手叉车要在销售平台上成为热门商品必须具备相当的条件。这意味着，该二手叉车维修保养良好，使用期限在 2 ~ 5 年之内，且在该工作期限内工作小时数要尽可能少。除此之外还包括其他条件，如提供该二手叉车技术质量和维修服务担保书。Nolte 认为，网上交易则完全不同，“通过互联网在销售二手叉车时，该车处于未维修状态，而买主经常更注重寻找那些新颖、在自己所保有的叉车中缺少的类型的叉车。”这样，二手叉车终端客户交易便促进了二手叉车的电子商务发展。为此，在二手叉车电子商务平台上要明确列举出柴油发动机或电动四轮二手叉车的顺序表。

因此，Nolte 对二手叉车电子商务交易的绝大多数情况表示满意，她说：“我们在短时间内已经出售了很多二手叉车，另外，我们也找到了国外的二手叉车顾客，若没有 Supralift 公司这个电子商务平台，这些国外的二手叉车顾客绝对不能成为我们的顾客。当然也有这样的情况，那就是二手叉车的卖家和买家均来自同一地，也是通过我们的电子商务平台使得他们相互找到了对方。”MM