

Vulog führt seine neue B2B Suite auf dem Markt ein und schafft damit, nach der für die Wirtschaft schwierigen Phase der Corona-Pandemie, neue Einnahmequellen für Mobilitätsdienstleister

Paris (ots/PRNewswire) - Das B2B-Angebot bietet Mobilitätsdienstleistern (engl. MSPs), mit einer auf den Mobilitätsbedarf von Unternehmen nach Covid-19 zugeschnittenen Lösung, die Möglichkeit der Steigerung und Sicherung wiederkehrender Erträge.

Vulog, der führende Anbieter im Bereich der organisierten, gemeinschaftlichen Nutzung von Mobilitätstechnologien kündigte heute die Markteinführung seines neuen Angebotes, der B2B Suite, an. Nach der durch Covid-19 ausgelösten Krise suchen Unternehmen nach kostengünstigen, sicheren und nachhaltigen Mobilitätslösungen - ein guter Grund für Vulog, sie zu entwickeln. Die B2B Suite - gegenwärtig die modernste B2B Lösung für Mobilitätsdienstleister auf dem Markt - bietet besondere Vorteile für diese Art von Unternehmen.

Vulog setzte seine langjährige Erfahrung, sein Team aus hervorragenden Entwicklern und seine führende AiMA Plattform wirksam für die Entwicklung einer umfangreichen B2B Lösung ein. Durch die Kombination der B2B Suite mit ihrem aktuellen B2C-Angebot haben Mobilitätsdienstleister die Möglichkeit, ihre Nutzer-Basis zu vergrößern, die Nutzungsdauer ihrer Fahrzeuge zu steigern und ihre Unternehmensleistung zu maximieren. Die B2B Suite schafft zusätzliche Einnahmen für Mobilitätsdienstleister, indem diese lokalen Unternehmen eine hochwertige Dienstleistung anbieten und garantieren können, dass ihre Technologie 100 % zukunftsicher ist.

Die B2B Suite von Vulog wurde von seinem Kunden Poppy Mobility sowohl in Brüssel als auch in Antwerpen getestet. Der belgische Marktführer im Vertrieb von Kraftfahrzeugen, Poppy, ein Unternehmen der Gruppe D'Ieteren, ist eine erweiterbare, 2018 eingeführte Dienstleistung zur organisierten, gemeinschaftlichen Nutzung multimodaler Mobilität mit einer Flotte von 1.000 Fahrzeugen.

"Wir sind stolz darauf, unseren Kunden eine umfangreiche Lösung bieten zu können, die es Anbietern weltweit ermöglicht, zusätzlich zu ihrem Angebot von B2C-Dienstleistungen völlig neue Ertragsströme zu schaffen", erklärt der Geschäftsführer von Vulog Gregory Ducongé und

"Poppy ist ein großartiges Beispiel in Belgien". Die Entwicklung dieser Technologie ebnet für Anbieter gemeinschaftlich genutzter Mobilität den Weg zur Profitabilität und ist in Zeiten des Umbruchs ein vielversprechendes Modell für Mobilitätsdienstleister weltweit.

Die B2B Suite von Vulog eignet sich für eine Einführung in allen Städten der Welt und ist Fahrzeug unabhängig. Das Angebot ist ideal für Anbieter, die an einer zusätzlichen Einkommensquelle interessiert sind, ihr Angebot ausweiten und ihren Städten die besten und erfolgreichsten Dienstleistungen anbieten möchten.

UBER VULOG

Logo -

https://mma.prnewswire.com/media/1191715/Vulog_Logo.jpg

Photo - https://mma.prnewswire.com/media/1191714/Vulog_B2B_Suite.jpg

Kontakt

Sarah VanSickle

svansickle@vulog.com

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/PR145471/aom>

*** OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.OTS.AT ***

OTS0025 2020-06-17/09:01

170901 Jun 20

Link zur Aussendung:

https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20200617_OTS0025