

ANKAUFSOFTWARE

Clever kalkuliert

Mit dem Ankaufnavigator „Wir kaufen Ihr Auto“, der als Plug-In in die Händlerwebsite integriert werden kann, profitieren Kunden und Autohaus von einem schnellen Ankaufsprozess.

Kunden wollen treu sein“, so lautete eine These des Marketingexperten Prof. Michael Ceyn im Rahmen des diesjährigen Kongresses AUTOHAUS E-Marketing Day. Wenn dem so ist, sollte jeder Autohausbesitzer dazu aufgerufen sein, den Kundenkontakt so zu gestalten, dass der Kunde immer wieder gerne sein Autohaus aufsucht – und nur bei ihm kauft. Aber warum nicht eigentlich auch verkauft?

Das haben sich auch die Entwickler der Softwareanbieter ApplicoData und betzemeier automotive software gedacht und daraufhin ein Plug-In für die Autohaus-Website entwickelt, über das der Kunde auf der Website seines favorisierten Autohauses einen Ankaufprozess starten kann. Das kann bequem von zu Hause geschehen, über das Smartphone oder Tablet – wann und wie es dem Kunden passt. Vorteil für das Autohaus: Der Kunde ist schon auf seiner Website und kann nach Erhalt der Wertermittlung über eine entsprechende Verlinkung gleich einen Termin im Autohaus vereinbaren und/ oder einen Blick auf die Bestandsfahrzeuge werfen. Er verbleibt somit, zunächst virtuell, im Autohaus.

Fahrzeugaufwertung in vier Schritten

Alles, was der Kunde in die übersichtliche Maske eingeben muss, sind die Fahrgestellnummer, die Erstzulassung, der Kilometerstand und die Anzahl der Vorbesitzer. Über ein freies Eingabefeld können Kunden zudem kurz den Zustand ihres Fahrzeugs beschreiben, dann noch Fotos hochladen – fertig.

Die Ankaufanfrage erreicht das Autohaus innerhalb von wenigen Sekunden, und genauso kurz dauert es, bis der potenzielle Kunde per Email eine automatisierte Antwort aus dem Autohaus mit der vorläufigen Wertermittlung, also dem möglichen Ankaufspreis, bekommt. Clemens Betzemeier, Geschäftsführer von betzemeier automotive software, bringt

KURZFASSUNG

In vier Schritten kann der potenzielle Kunde den Ankaufspreis für seinen Gebrauchten kalkulieren – und das auf der Website des Händlers. Der Kunde kann sich zeitgleich über Bestandsfahrzeuge im Autohaus informieren und das Autohaus erhält einen Lead mit echten Verkaufschancen.

die Vorteile des Plug-Ins auf den Punkt: „Das Autohaus, aber auch der Kunde profitieren von einem schnelleren Ankaufsprozess. Der Kunde hat schon einmal eine Preisindikation und der Verkäufer kann alsbald Kontakt aufnehmen zum Kunden. Mit unserem Plug-In werden also Leads mit echten Verkaufschancen generiert.“

Flexible Eingabe

Das Autohaus kann selbst bestimmen, welche Features dem Kunden zusätzlich zur vorläufigen Wertermittlung zur Verfügung stehen. Dort kann zum Beispiel – wie eingangs erwähnt – ein Link zum aktuellen Fahrzeugbestand integriert werden, die Kontaktdaten eines konkreten Ansprechpartners hinterlegt werden und beliebig mehr. Bei der Wertermittlung ist das Autohaus flexibel darin, festzulegen, wie der Ankaufspreis kalkuliert werden soll. Soll der DAT-Händlerverkaufspreis errechnet werden oder der DAT-Händler-

Eine Checkliste auf dem iPad erleichtert dem Verkäufer die konkrete Preisermittlung vor Ort (oben). Eine Preisindikation bekommt der Kunde vorab auf sein Handy.

verkaufspreis, mit welchem Auf- und Abschlag? Das entscheidet der Verkäufer selbst und kann die Kalkulationsparameter bei Bedarf auch anpassen.

Kommt der Kunde dann ins Autohaus, erfolgt die konkrete Wertermittlung mithilfe einer anpassbaren Checkliste im optional erhältlichen Tool CheckAdvisor, die der Servicemitarbeiter auf einem mobilen Endgerät aufrufen und Schritt für Schritt abarbeiten kann. Das Plug-In kann in jede Händlerwebsite integriert und an alle gängigen Dealer-Management-Systeme angebunden werden. Voraussetzungen zur Nutzung des Tools sind lediglich der Einsatz des Kalkulationstools DAT-Calculate-Pro und der Wertermittlungssoftware DAT-Value-Add-Pro. Das Plug-In“ ist noch bis zum 30. Juni zum Pilotpreis von 39,00 Euro monatlich erhältlich. Pro Lead entstehen lediglich Kosten von 1,- Euro zzgl. 1,- Euro für die VIN Abfrage.

Karolina Ordyniec ■

VORTEILE DES PLUG-INS

- Optimierte Kundenbindung durch kostenloses Verkaufsangebot
- Eindeutige Identifizierung des Fahrzeugs durch die VIN-Abfrage
- Kalkulation des Einkaufs- und Verkaufspreises des Händlers nach individuellen Vorgaben
- anpassbares Design
- Bearbeitbare Email-Vorlagen
- Nennung eines Ankaufspreises und/ oder Vermarktungspreises, bzw. Preisrange
- Keine ablenkende Werbung