

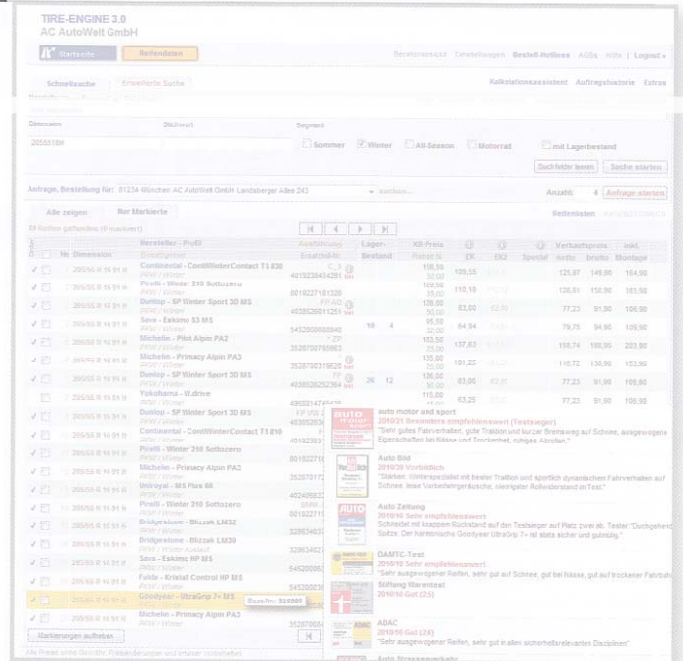
PRODUKTE

GOODYEAR DUNLOP

Tool fürs Reifenmarketing

Räder und Reifen fördern nicht nur die Werkstattauslastung und Kundenbindung, sondern sorgen auch für Verbesserungen des Deckungsbeitrags im Autohaus – wenn die Prozesse stimmen. Der Reifenhersteller Goodyear Dunlop und die Agentur für Handelsmarketing AC AutoConsult GmbH haben gemeinsam die Online-Prozesslösung „Tire Engine“ entwickelt, mit welcher der Vermarktungsprozess rund um Reifen optimiert werden soll. Tire Engine wird derzeit von den AC-AutoConsult-GmbH-Kunden Toyota, Renault, Nissan, Honda und Volvo sowie vom Branchenprimus Goodyear Dunlop als erfolgreiches Marketinginstrument bei circa 4.500 Autohäusern in Deutschland eingesetzt.

Das Marketinginstrument ist speziell für die Anforderungen zur Vermarktung von Reifen im Vertriebskanal Autohaus entwickelt worden. So ist es möglich, die jeweiligen Prozesse zur erfolgreichen Reifenvermarktung für sich individuell angepasst abzubilden. Hauptziel des Systems ist, das Reifengeschäft für alle im Vertriebskanal Autohaus beteiligten Prozesspartner einfacher zu gestalten und die Kommunikation bis hin zum Endverbraucher über ein gemeinsames Medium abzuwickeln, und das online.



Kontakt:
AC AutoConsult GmbH
 Landshuter Allee 43
 80637 München
 Tel.: 089 / 54 07 57 12
 Fax: 089 / 54 07 54 67

Automatisierte Prozesse vom Hersteller bis Endverbraucher sollen das Reifengeschäft im Autohaus vereinfachen.

ALDEX

Den Umsatz ankurbeln

Die Firma Aldex hat mit dem Internet-Programm „Vertrags- und Provisions-Manager“ eine Software für den Kfz-Handel entwickelt, womit das Unternehmen eine Erhöhung des Umsatzes garantieren will. Die Software berücksichtigt alle Aspekte, die zu einem Fahrzeugvertrag gehören, zum Beispiel Verkaufshilfen, Nachlässe, Eigenanteile, Anzahlungen oder Ablösungen von Altwagen. Das Tool vermittelt einen genauen Überblick über den aktuellen Verkaufsstatus. Der Verkäufer erhält sofort einen Überblick seiner Provision just in time – Fahrzeug ausgeliefert – Provision fertig, und nicht erst am Monatsende. Dabei hat die Verkäufermotivation sehr hohe Priorität. Das System schlägt vor, welche Verkaufshilfen der Mitarbeiter für Lagerwagen anwenden oder welche aktuellen Verkaufshilfen er seinem Kunden anbieten kann. Aktionen, die bereits einem Lagerwagen zugewiesen wurden, sind jederzeit gut zu erkennen. Das Provisionssystem programmiert Aldex nach den Vorgaben des Autohauses. Mit dem „Vertrags-Manager“ hat die Disposition im Autohaus stets

den Überblick auf den Eingang von Forderungen gegenüber dem Hersteller. Des Weiteren verfügt das Programm über eine Kfz-Briefe-Verwaltung und Boni-Systeme der Hersteller sowie eine nützliche Liste aller Gebrauchtwagen, die in der nächsten Zeit in Zahlung gegeben werden.

Jederzeit erweiterbar

Plug-in-Systeme können jederzeit ergänzt werden. Im Einzelnen sind das der „Probefahrten-Manager“, der alle Probefahrten dokumentiert, und der „Refinanzierungs-Manager“, der einen Überblick über refinanzierte Lagerwagen verschafft, sowie der „Tank-Manager“, der dazu beiträgt, den Kraftstoffverbrauch im Autohaus zu reduzieren. Sämtliche Software-Programme von Aldex sind über das Internet an die Betriebe angebunden und es entstehen keine Installationskosten – ein Rechner mit DSL-Anschluss ist ausreichend. Das System basiert auf einem modernen Baukastensystem und kann auf die verschiedenen Betriebsgrößen angepasst werden. Die Firma bietet eine sechsmonatige Geld-zurück-Garantie.

Kontakt:
ALDEX Software
 Am Bergfeld 35
 D-21335 Lüneburg
 Tel.: 04131- 22 33 77 1
 E-Mail: info@aldex.de
 Internet: www.aldex.de

Mit der Software „Vertrags- und Provisions-Manager“ garantiert der IT-Dienstleister Aldex eine Erhöhung des Umsatzes.

