

Willkommen an Bord! Flottenvermarktung für Kfz-Sachverständige



 **Neugeschäft.**



Sie bestimmen den Kurs.

Wegweisende

Der Hintergrund

Firmenwagen müssen gekauft, verwaltet und am Ende der Laufzeit wieder verkauft werden. Besonders der letzte Punkt führt dabei häufig zu keinem zufriedenstellenden Ergebnis. Oft fehlt es an einer der Grundvoraussetzungen für das gewinnbringende Agieren auf dem Gebrauchtwagenmarkt: der notwendigen Vertrauensbasis beim Käufer. Aber was nicht ist, kann ja noch werden: durch den neutralen Zustandsbericht eines Experten – also durch Ihren Sachverstand!

Die Idee

Die AUTOonline Flottenvermarktung ist Ihr Schlüssel zu einem genialen Geschäftsmodell: Ihr neuer Sachverständigen-Service bietet Geschäftskunden Zustandsberichte und verbindliche Kaufangebote für gebrauchte Fahrzeuge. Mit dem Zustandsbericht geben Sie Ihrem Kunden gleich den Profi-Tipp zur Ver-

marktung mit: der Verkauf durch die Übermittlung der Daten an unser Flottenportal läuft wie geschmiert – ohne aufwändige Auktionen, zähe Verhandlungen oder zeitraubende, kostenintensive Administration. Und ohne wirklichen Aufwand für Sie: Wir bringen das Geschäft sicher in den Hafen.

Der Vorsprung

Welcher Kunde wäre nicht überglücklich, wenn man ihm Arbeit abnimmt und das Leben leichter macht? Mit der Profiplattform für die Flottenvermarktung sind Sie auf dem richtigen Kurs: Bieten Sie Ihren Kunden noch mehr Service – und zeigen Sie, dass Sie den Markt besser kennen und offen für neue Wege sind. Die AUTOonline Flottenvermarktung ist eine einzigartige Gelegenheit, Ihr Geschäft abzusichern und die Wettbewerber abzuhängen, die mit Ihnen um Kunden kämpfen.

Variante 1: Kundenzufriedenheit durch Unterstützung

Wenn Sie einen Zustandsbericht vornehmen, ziehen Sie eine professionelle Vermarktungsempfehlung gleich mit aus der Tasche. Den Rest erledigen wir für Sie.

Ihr Aufwand



Sie dokumentieren den Zustand des Fahrzeuges



Sie übermitteln AUTOonline die Kontaktdaten des Kunden



Ihr Kunde erhält eine Kundennummer

AUTOonline

The Value Experts



... ermittelt den besten Marktpreis



... informiert Ihren Kunden



... vermittelt den Verkauf



... schickt dem Verkäufer und dem Käufer eine Verkaufsbestätigung



... informiert Sie (auf Wunsch)



... betreut die Verkaufsabwicklung



Ideen für Sachverständige.

Variante 2: Kundenzufriedenheit durch Full-Service

Sie können nach dem Zustandsbericht auch die Karte Full-Service spielen: Sie begleiten den kompletten Verkaufsprozess für Ihren Kunden und können zum Zustandsbericht-Honorar noch eine Service-Pauschale berechnen. Alles mit voller Unterstützung von AUTOonline!



Die AUTOonline Flottenvermarktung.

Flottenvermarktung mit Rückenwind

Über zehn Jahre Markterfahrung mit der AUTOonline Restwertbörse bedeuten jede Menge Rückenwind und Know-how für unsere Flottenvermarktung. Mit Hilfe unserer ausgereiften und anwenderfreundlichen Software konnten wir auf Anhieb Kunden wie z.B. Bosch, RWE, Malteser, Bitburger oder Atlas Auto-Leasing von den Vorteilen der AUTOonline Flottenvermarktung überzeugen.

Was unterscheidet den Flottenmarkt von der Restwertbörse?

Im Flottenmarkt stellen die Verkäufer wesentlich individuellere Anforderungen an den Verkaufsprozess, und vor allem sind Gebrauchtwagen im Gegensatz zu Unfallfahrzeugen alles andere als ein knappes Gut. Es herrscht also ein ungleich höherer Wettbewerb unter den Verkäufern. Die Zustandsbewertungen müssen zudem höchsten Ansprüchen an Qualität und Zuverlässigkeit genügen. Es geht auch nicht nur vornehmlich um Wertermittlung, sondern vor allem um die Transaktion. Sowohl Käufer als auch Verkäufer erwarten von AUTOonline einen Rundumservice im gesamten Verkaufsprozess. Es geht also eher in Richtung Kreuzfahrt – „all inclusive“ versteht sich.

Das ist unser Service für die Sachverständigen

Wir kommen gerne zu Ihnen ins Büro und besprechen Ihre Chancen mit Ihnen. Unser AUTOonline Experte berät Sie beim Aufbau dieses neuen Standbeins. Persönliche Schulungen machen auch Sie zu einem AUTOonline Flottenmarkt-Experten und geben Ihnen Argumentationssicherheit gegenüber Ihren Kunden. Sie werden also bestens ausgerüstet, um den Service von AUTOonline zu nutzen und ihn gegenüber Ihren Kunden als Ihre Leistung mitzuverkaufen. Ihr Kunde wird Ihnen dankbar sein, für weniger Arbeit und mehr Sicherheit – bis zum AUTOonline Inkassoservice.

Einsteigen und gewinnen

Wenn Sie die Idee eines neuen Geschäftsfeldes gepackt hat, dann sagen Sie uns einfach: Bescheid! In einem Telefonat oder Termin besprechen wir alles weitere und finden den richtigen Weg. Einfacher und risikoloser kann man sein Geschäft nicht vergrößern und seine Gewinne steigern. Kommen Sie an Bord!

Ihr Kontakt

Lothar Rabeneik
Telefon: +49 (0) 178 28 29 581



AUTOonline GmbH Informationssysteme
Hammfelddamm 6 · D-41460 Neuss
Telefon: +49 (0) 2131 7180 101 · www.autoonline.com

