

Erschlossene Ertragspotentiale haben einen Namen

**ProfitPlus**



Digitale Lösungen. Von Mensch zu Mensch.



Ein kurzer **Blick** auf uns!



# 24relations marketing solutions gmbh

„Die Autohandelsspezialisten mit gewachsener Digitalkompetenz“

Gründungsjahr: 2012 Ausgründung ex AD Focus Marketingberatung GmbH

Branchenfokus: Automotive

Schwerpunkt: Entwicklung digitaler Kommunikationslösungen für den Autohandel.

Hauptsitz: Gelting (Bayern)

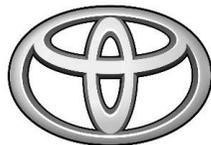
Vertrieb: Andernach (Rheinland-Pfalz)

# Erfahrungshintergrund im Automotive Business

Marken und Händlererfahrungen in der 24relations



RENAULT



TOYOTA



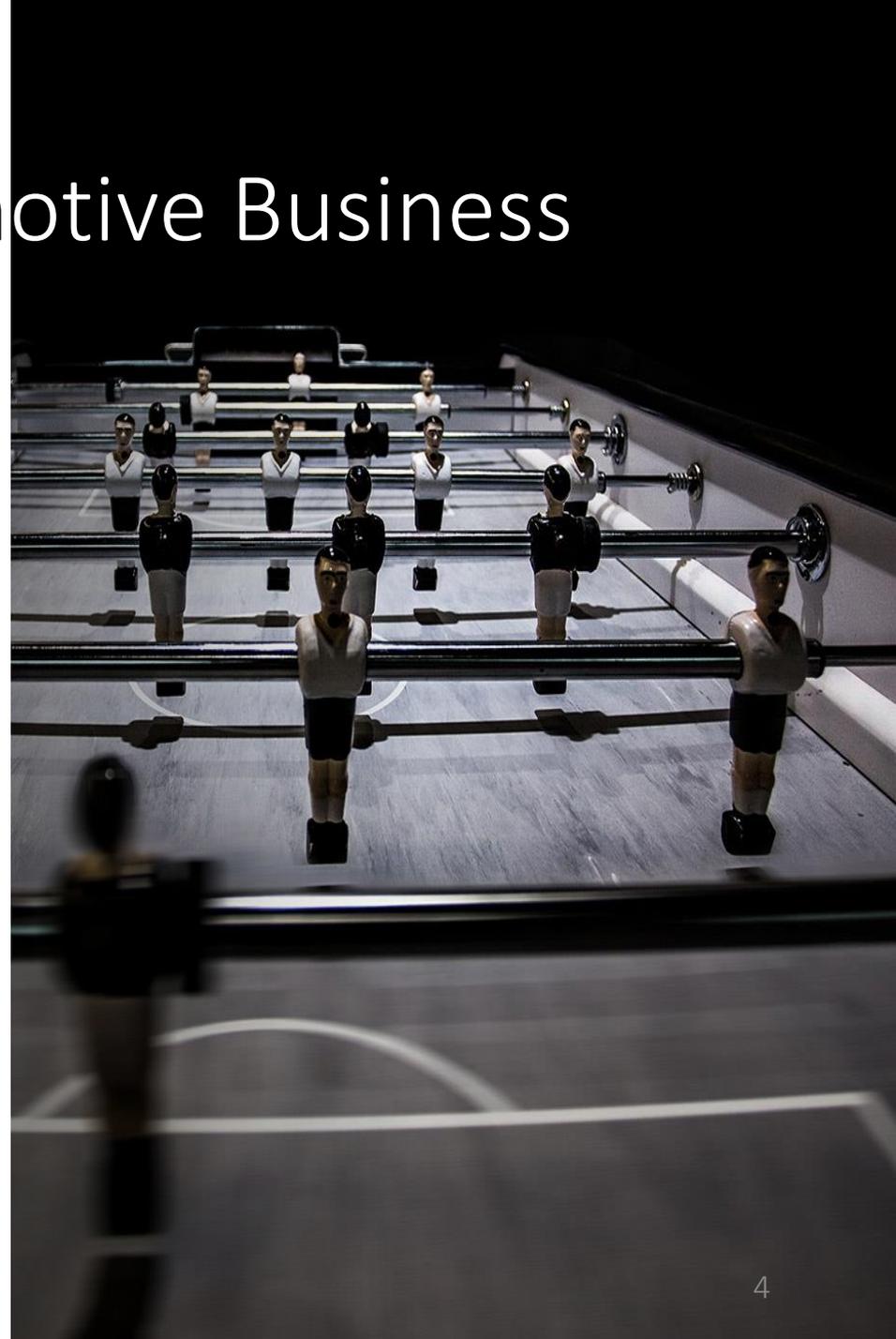
HYUNDAI



MAZDA



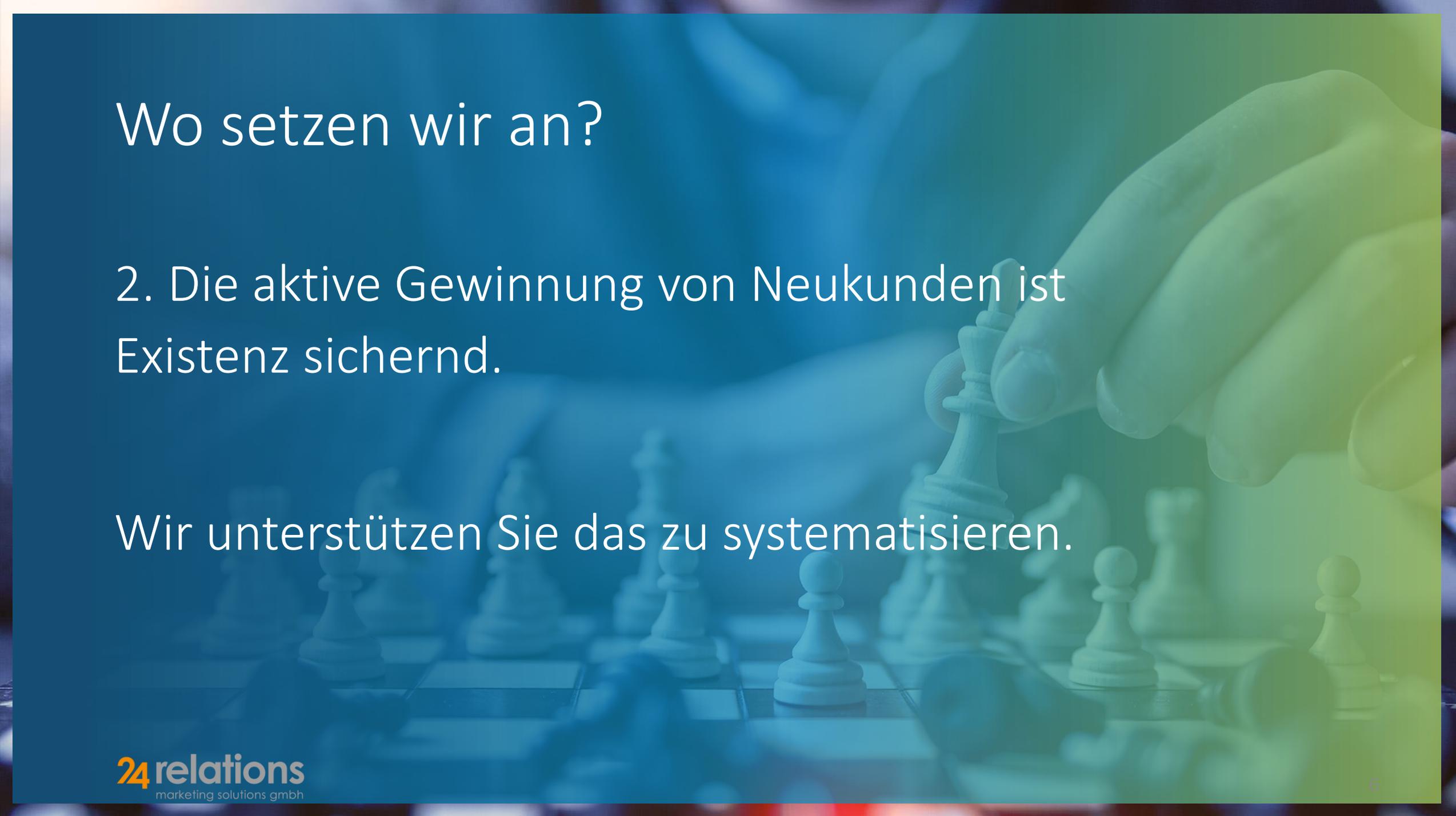
PEUGEOT



# Was wollen wir erreichen?

Wir unterstützen mit **ProfitPlus SELECT** Autohändler dabei, Ihr Ertragspotenzial auszuschöpfen, ...

... bei **Neukunden und Interessenten** im Kaufprozess, die in Ihrem Autohaus bisher noch keine Kunden sind.



Wo setzen wir an?

2. Die aktive Gewinnung von Neukunden ist Existenz sichernd.

Wir unterstützen Sie das zu systematisieren.

# ProfitPlus

Potenzialausschöpfung zur Ertragssteigerung



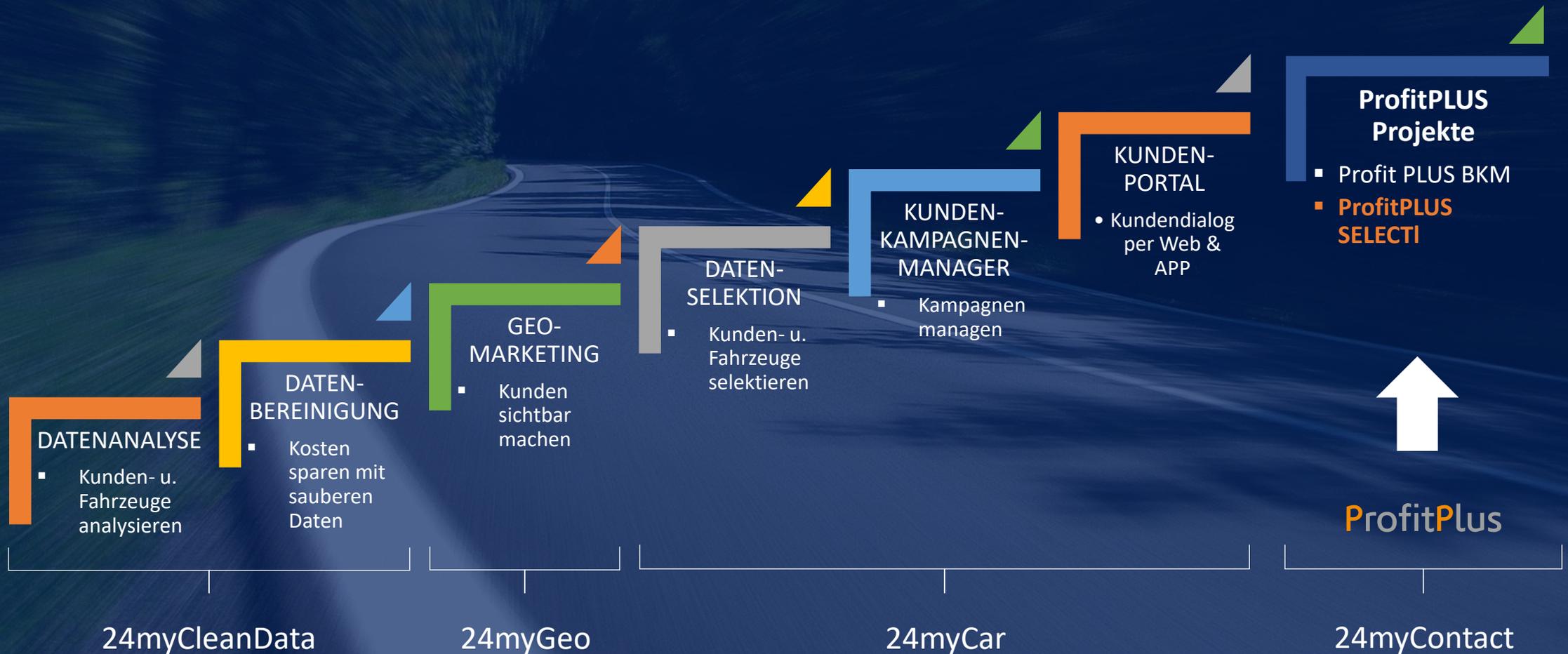
# Einordnung ProfitPlus-Projekte

24relations entwickelt Softwaretools, um Prozesse in Autohäusern zu unterstützen.

Diese intelligenten Tools sind mit Bestandteil der ProfitPlus Projekte.



# Einordnung der ProfitPlus-Projekte



# ProfitPlus Vorteile für das Autohaus

”

Mit ProfitPlus Projekten erschließen Sie bisher ungenutzte Umsatz- und Ertragspotentiale.“

# ProfitPlus Vorteile für das Autohaus

”

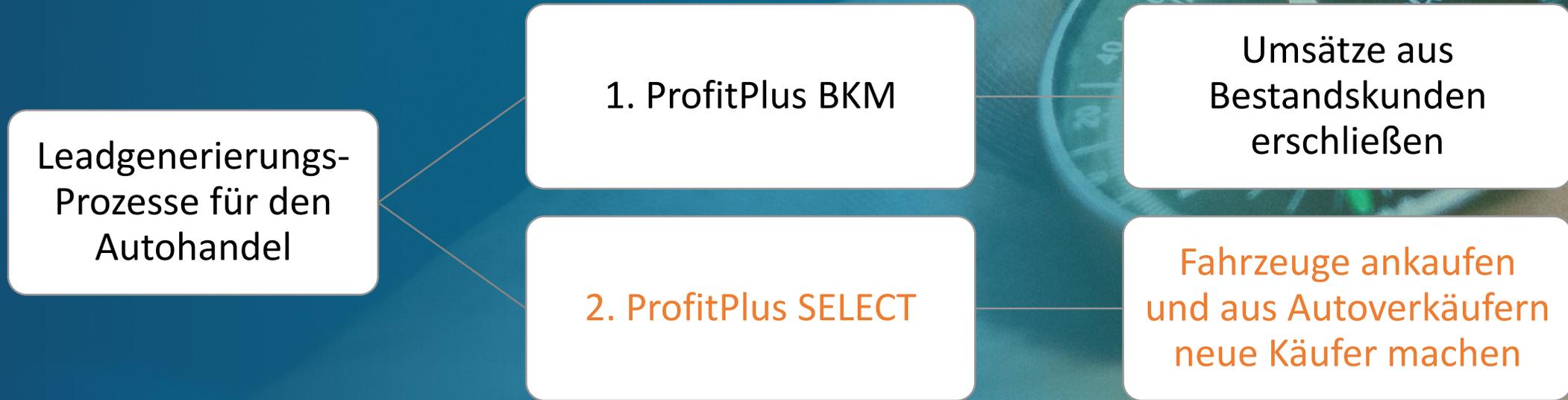
ProfitPlus Projekte sind individuell zugeschnittene professionell betreute Leadgenerierungs-Prozesse von Neu- und Bestandskunden.“

# ProfitPlus Vorteile für das Autohaus

”

Die gewonnenen Leads werden in Ihre Standard-Prozesse überführt und weitgehend wie gewohnt bearbeitet.“

# Potentialausschöpfung mit ProfitPlus



# ProfitPlus SELECT

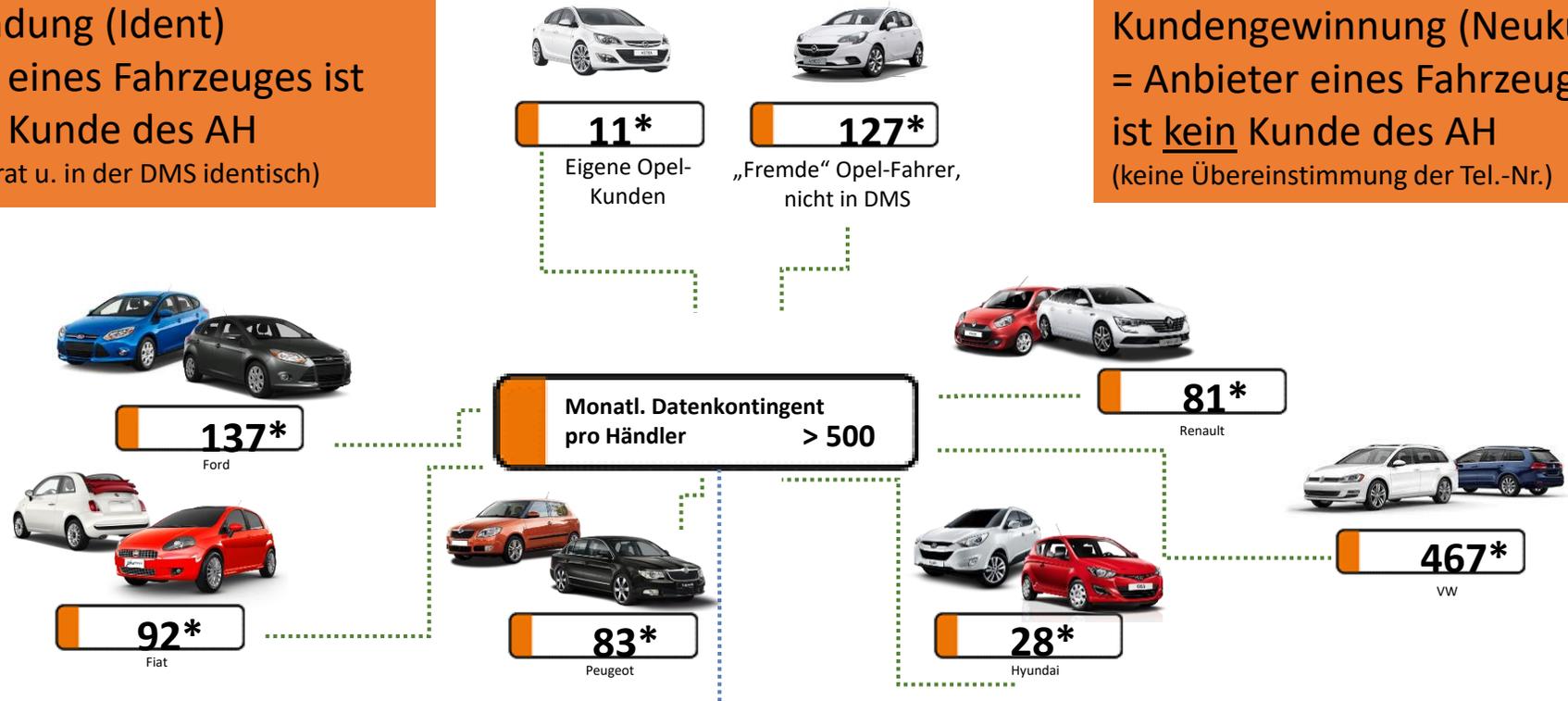


# Potential zur Gewinnung neuer Kunden

Kundengewinnung bei Autofahrern, die Fahrzeug verkaufen + Folgekauf planen

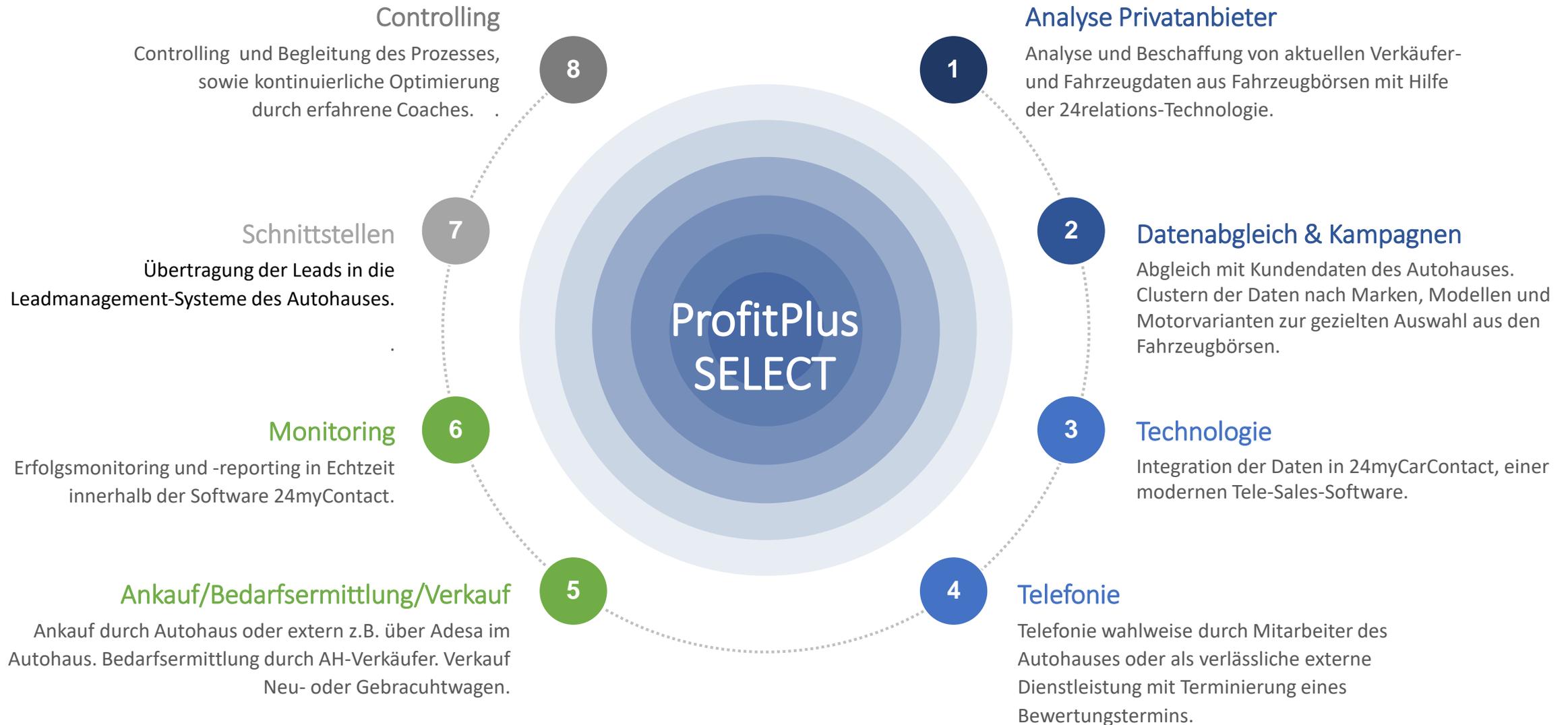
**Kundenbindung (Ident)**  
 = Anbieter eines Fahrzeuges ist verlorener Kunde des AH  
 (Tel.-Nr. im Inserat u. in der DMS identisch)

**Kundengewinnung (Neukunde)**  
 = Anbieter eines Fahrzeuges ist kein Kunde des AH  
 (keine Übereinstimmung der Tel.-Nr.)



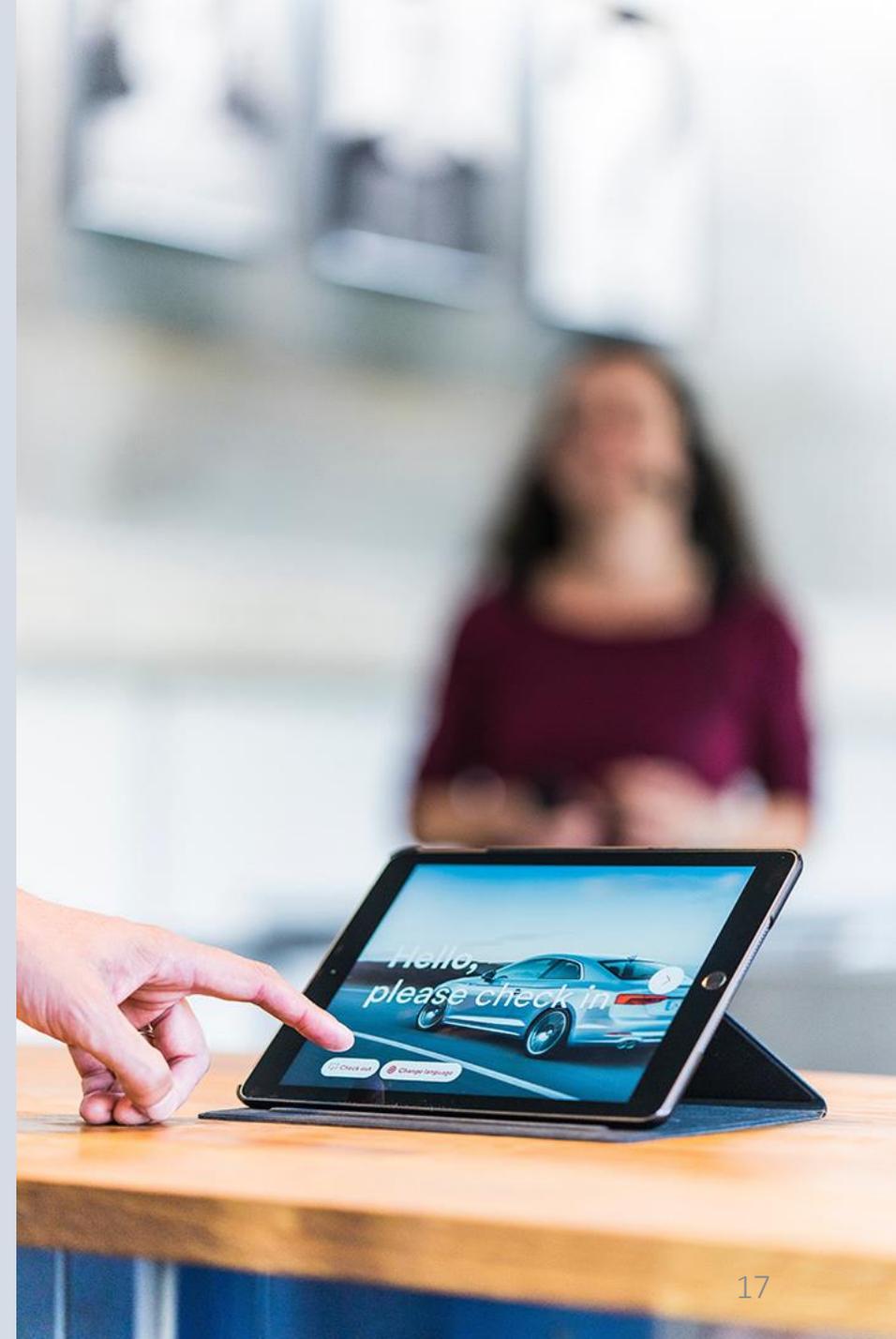
Beispiel Privatkunden, die beabsichtigen, ihr Fahrzeug (BJ älter 2015) zu verkaufen und auf einer der Online-GW-Börsen zum Verkauf anbieten. \* Aktuelle Angebote selektiert für Standort und PLZ-Umkreis eines Opel Autohauses für die Marke Opel und ausgewählten Wettbewerbs-Marken (Stichtag 01.07.2019)

# Prozessmodell



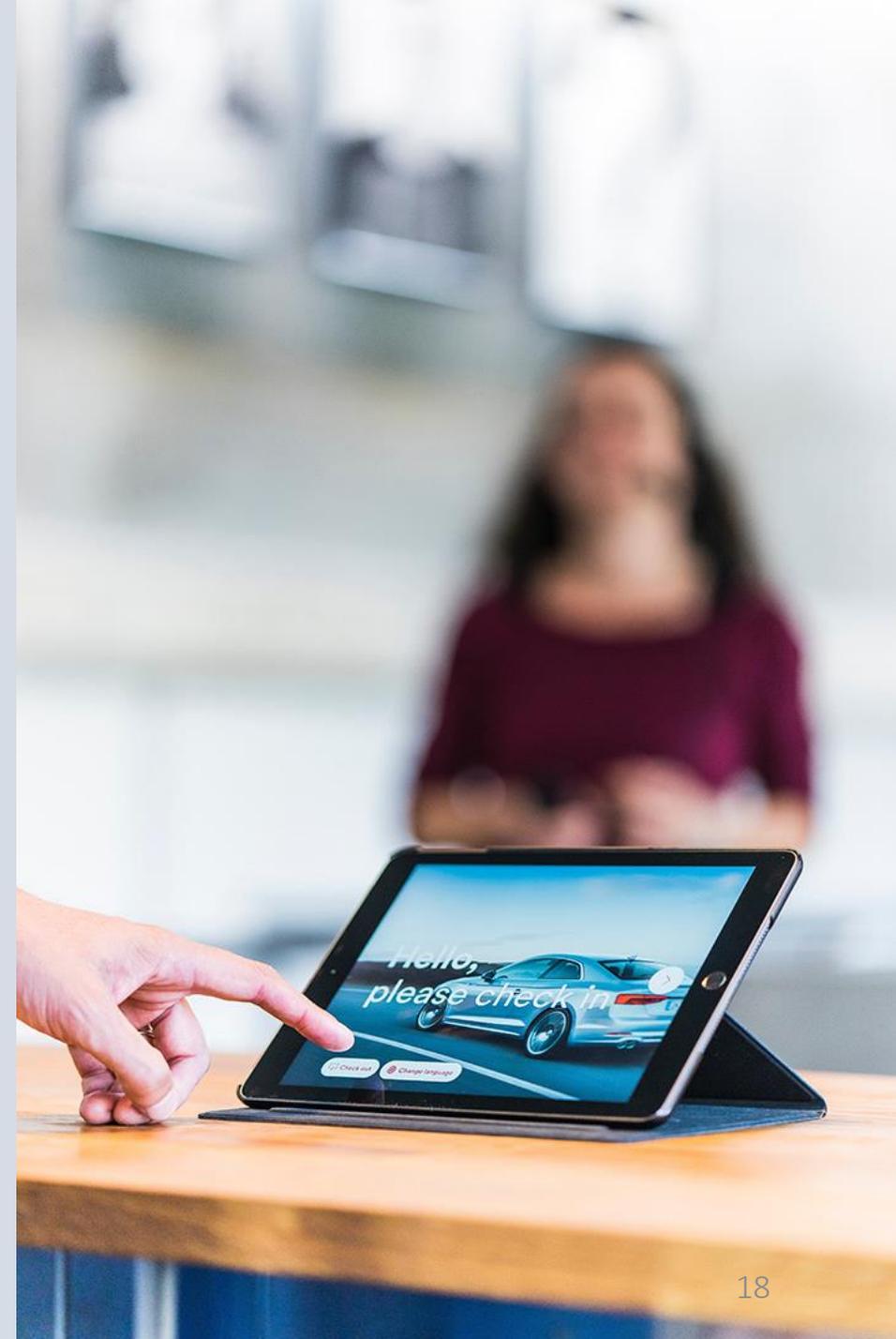
# Was lässt sich mit ProfitPlus SELECT erreichen?

- Ankauf von Fahrzeugen bei Privatverkäufern, gezielt nach vorher abgestimmten Merkmalen mit dem Ziel des gewinnbringenden Wiederverkaufs.
- Absatzförderung bei Inzahlungnahme durch Verkauf von gebrauchten- oder neuen Fahrzeugen.



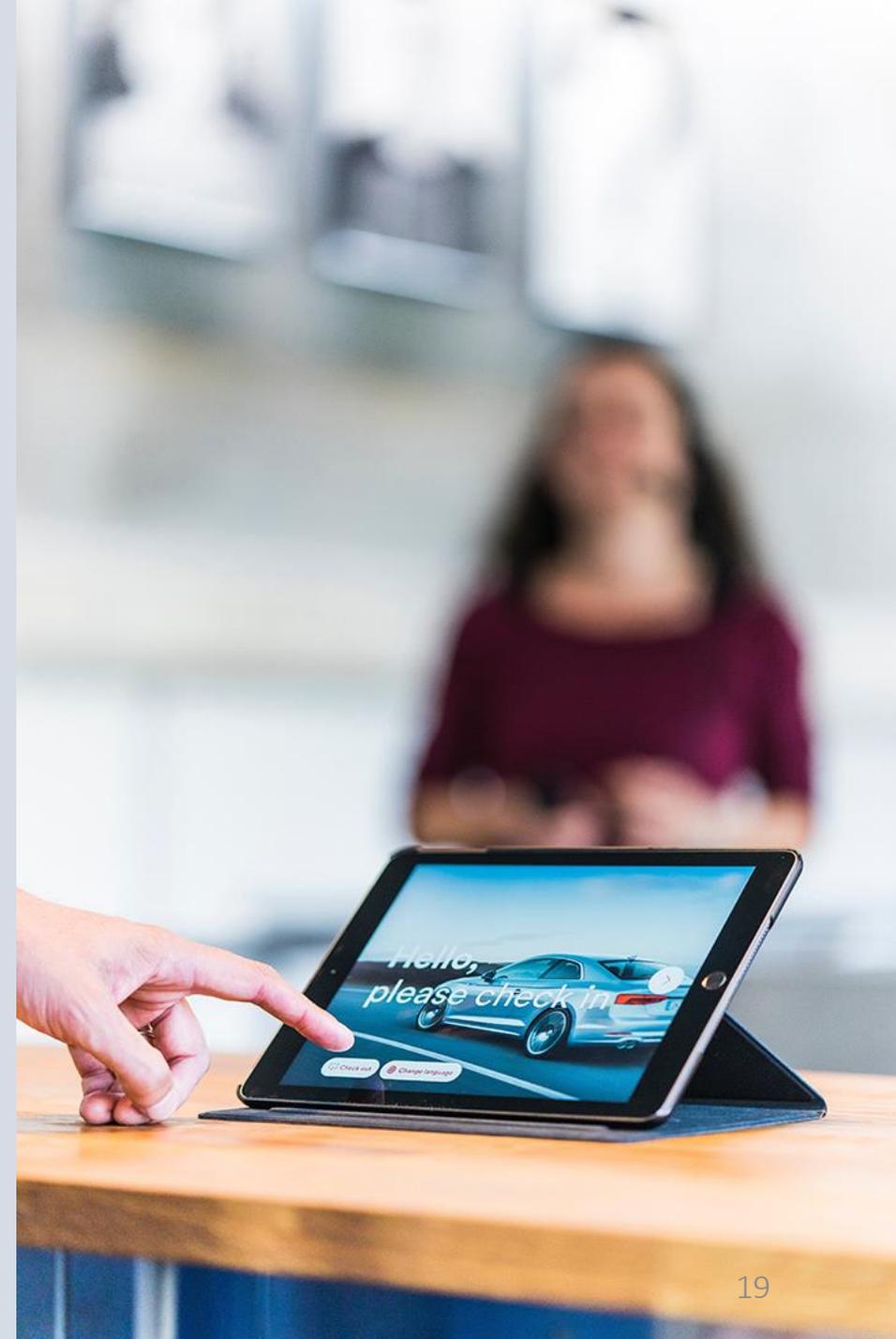
# Was lässt sich mit ProfitPlus SELECT erreichen?

- Möglichkeiten der Bedarfsermittlung
- Gewinnung neuer unbekannter Kunden.
- Verhinderung der Abwanderung von Bestandskunden.
- WKZ-Förderung denkbar.



# Was lässt sich mit ProfitPlus SELECT erreichen + externer Fahrzeugankauf mit Adesa erreichen?

- Jedes Fahrzeug kann jetzt in Zahlung genommen werden.
- Die Zeit die der Kunde im Autohaus verbringt kann genutzt werden für Bedarfsanalyse.
- Zusätzlicher Ertrag durch weitere Ankäufe.



# Exkurs: Kooperation mit Adesa im Ankauf

- Online-Auktionsplattform für den GW-Handel mit grenzüberschreitendem Export in Europa
- Automatisierte, kostenoptimierte Abläufe in Bewertung und Ankauf
- 73.400 registrierte Fahrzeughändler in Europa, davon 7.000 Ankäufer ständig aktiv

- Zugang zum europäische Käufermarkt
- Breite, osteuropäische Käuferbasis
- Grenzüberschreitende Marktpreise
- Garantierter Ankaufpreis nach Bewertung

Der ideale Kooperationspartner bei älteren Fahrzeugen (7 Jahre u. älter), hohen Laufleistungen (150.000 km u. mehr) und in schwer verkäuflichen Motorisierungen.

# Potentialberechnung ProfitPlus SELECT

- Bereitstellung von mind. 500 Daten von Privatanbietern, die auf den GW-Online-Börsen ihr Fahrzeug anbieten
- Systematischer Kundenkontakt mit Ankaufsignal und Terminangebot zur Fahrzeugbewertung
- Ankauf über Kooperationspartner Adesa mit Garantiepreis und Margenbestandteil für den Händler
- Bedarfserhebung und Verkaufsberatung zum Folgekauf und Wiedermotorisierung

Annahme: 500 interessante, vorselektierte Kundendaten im  
Umkreis von ca. 30-50 km

- 500 fokussiert selektierte Online-Inserate
- 400 Nettokontakte mit Interessenseinschätzung
- 40 Fahrzeugbewertungen/Termine im Autohaus
- 10 Ankäufe von Gebrauchtwagen
- 10 Verkäufe von Neu- u. Gebrauchtwagen

## Aufwand 24relations

Einmaliges Setup: **490 €**

### Monatliche Projektpauschale:

- Aufbereiteter Datensatz aus Mobile.de / Autoscout24
- Software-Lizenz
- Profitelefonie (500 Inserate)
- Coaching (lt. Angebot)

**Projektpreis: 5.950 €**

## Potentielle Erträge für den Autohandel

- Beispiel Marge aus  
10 Ankäufen á € 500 **5.000 €**
- Beispiel Restmarge aus 10  
Verkäufen á 800 € **8.000 €**

**Beispiel Summe: 13.000 €**

## Aktivitätenprotokoll eines Händlers

- Auszug ProfitPlus SELECT nach nur 3 Tagen Telefonie  
=> 1.059 Inserenten
- Es wurden in 3 Tagen finalisiert, d.h. bearbeitet und angeschaut:  
=> 150 Inserenten
- Davon hatten Ihr Fahrzeug leider bereits verkauft:  
=> 74 Inserenten
- Von den 150 Inserenten gab es insgesamt Telefonate mit:  
= 76 Inserenten
- Aus den 76 Telefonaten wurden im Autohaus Termine erzeugt:  
=> 29 (entspricht einer Quote von 38%)
- Telefonate ohne Termine sind häufig mit Handlungsempfehlungen verbunden, die ebenfalls noch zu Geschäft führen können ( 47 Inserenten).



# Jetzt ProfitPlus starten.

Lassen Sie uns loslegen und Ihr ProfitPlus-Projekt definieren.

Gemeinsam mit unseren erfahrenen Coaches stehen wir Ihnen für Fragen und ein persönliches Angebot zur Verfügung.

**Oliver Fett**

Leiter Vertrieb und Marketing

T. +49 2632 4988838

M. +49 151 51554466

E. [oliver.fett@24relations.de](mailto:oliver.fett@24relations.de)

[www.24relations.de](http://www.24relations.de)

# “ Vertraulichkeitshinweis

Dieses Dokument sowie die darin enthaltenen Informationen und Inhalte sind geschützt. Sie sind vertraulich und dürfen nur dann von den ermächtigten Personen innerhalb der Organisation des Empfängers weitergegeben werden, wenn diese ihrerseits zur Vertraulichkeit verpflichtet worden sind. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Inhalte dürfen nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung der 24relations marketing solutions gmbh verwendet, vervielfältigt oder Dritten zugänglich gemacht werden.

Andernach, den 05.11.2019