

LEAD4CAR "pimpt" die Werkstattauslastung

Neue Potenziale-Plattform als Mehrwertgenerator im Automobilhandel eingeführt – Pilotphase hat begonnen.

Aschaffenburg/Berlin. Das Berliner Beratungsunternehmen kabema consulting und der Experte für digitale Transformation im Automobilhandel, Markus Gold, haben mit ihrem jüngst gegründeten Startup LEAD4 GmbH eine Plattform entwickelt, die dem Automobilhandel völlig neue Sphären in der Generierung von Kunden- und Fahrzeugdaten eröffnet. Möglich wurde dies nicht zuletzt durch die enge Zusammenarbeit mit dem innovativen Aschaffener Autohaus Kunzmann.

LEAD4CAR nennt sich der große Wurf – der als absolute Marktneuheit in der Branche daher kommt und sowohl das regionale Werkstattgeschäft stärken als auch die Kundenzufriedenheit im Autohaus erhöhen soll. Entwickelt wurde die Plattform im Automobilhandel – für den Automobilhandel. Das Autohaus Kunzmann fungierte hier als exklusiver Entwicklungs- und Pilotpartner. Und genau das macht LEAD4CAR so attraktiv. Näher an Bedarf und Basis geht es nämlich nicht. Sprich, hier profitieren tatsächlich alle Beteiligten: Verkäufer, Verkaufsleiter, Geschäftsführer, Serviceleiter und Kunde. Kein Wunder also, dass das Motto "Egal wo gekauft – aber Ihre Werkstatt!" inzwischen zum echten Leitspruch geworden ist.

Doch wie funktioniert das Ganze denn nun konkret? Die Geschichte beginnt an genau dem Punkt, an dem ein Autohaus des autorisierten Markenhandels ein Fahrzeug an einen Kunden verkauft, der nicht aus dem Service- und Betreuungsgebiet kommt. Noch im Verkaufsgespräch vermittelt der Verkäufer dem Kunden mit dessen Zustimmung über LEAD4CAR einen Servicepartner in seiner Region. Im Anschluss erhält der an das System angeschlossene regionale Händler die Fahrzeug- und Adressdaten des Kunden.

Damit fühlt sich der Kunde in gute Hände übergeben und erhält direkt einen festen Service-Ansprechpartner. Der regionale Händler wird gestärkt und gewinnt eine bessere Werkstattauslastung und das vermittelnde Autohaus steigert Kundenzufriedenheit und Erträge, denn es bekommt dafür eine Provision. Klingt nach einer klassischen Win-win-Situation – und ist es auch. Spätestens jetzt erschließt sich auch der Begriff "Mehrwertgenerator", den die Entwickler ihrer Plattform LEAD4CAR auf den Beifahrersitz geschnallt haben.

Weiterführende Informationen und Anmeldung unter www.LEAD4CAR.de