

Mobilitätskonzepte für Handelspartner

Regionale Flottenverkäufe / regionales Gewerbekundengeschäft



Andreas Serra

Geschäftsführer
promotor Gesellschaft für
Absatzförderung mbH



Richard Sefrin

Senior Consultant Fleet

- Spezialisten für Training und Beratung
- über 35 Jahre Erfahrung im Automobilgeschäft



Wir entwickeln, beraten und begeistern Handelspartner im Auftrag der Hersteller und Importeure,
www.promotor.de



2011 – 2014

- Entwicklung und Durchführung eines Ausbildungsprogramms Fleet-Business für ca. 80 Händler
- Aktuell: Fleet-Coaching Programm für ca. 40 Händlerbetriebe

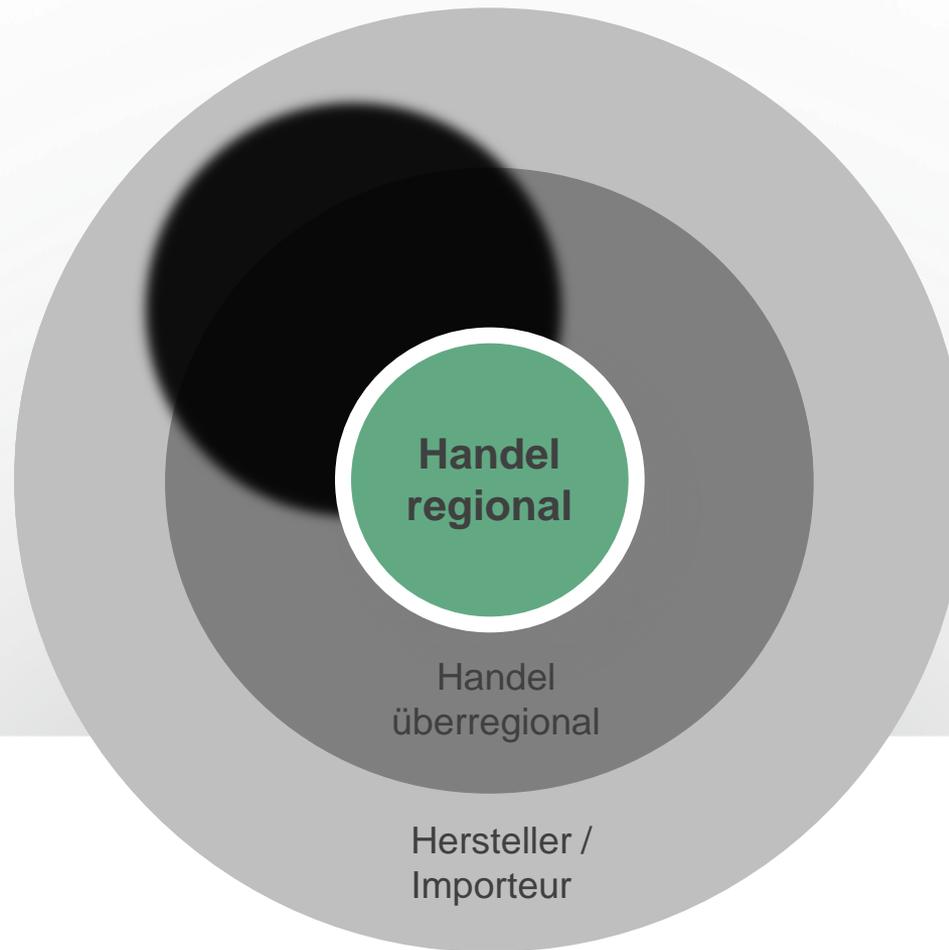
2011 - 2014

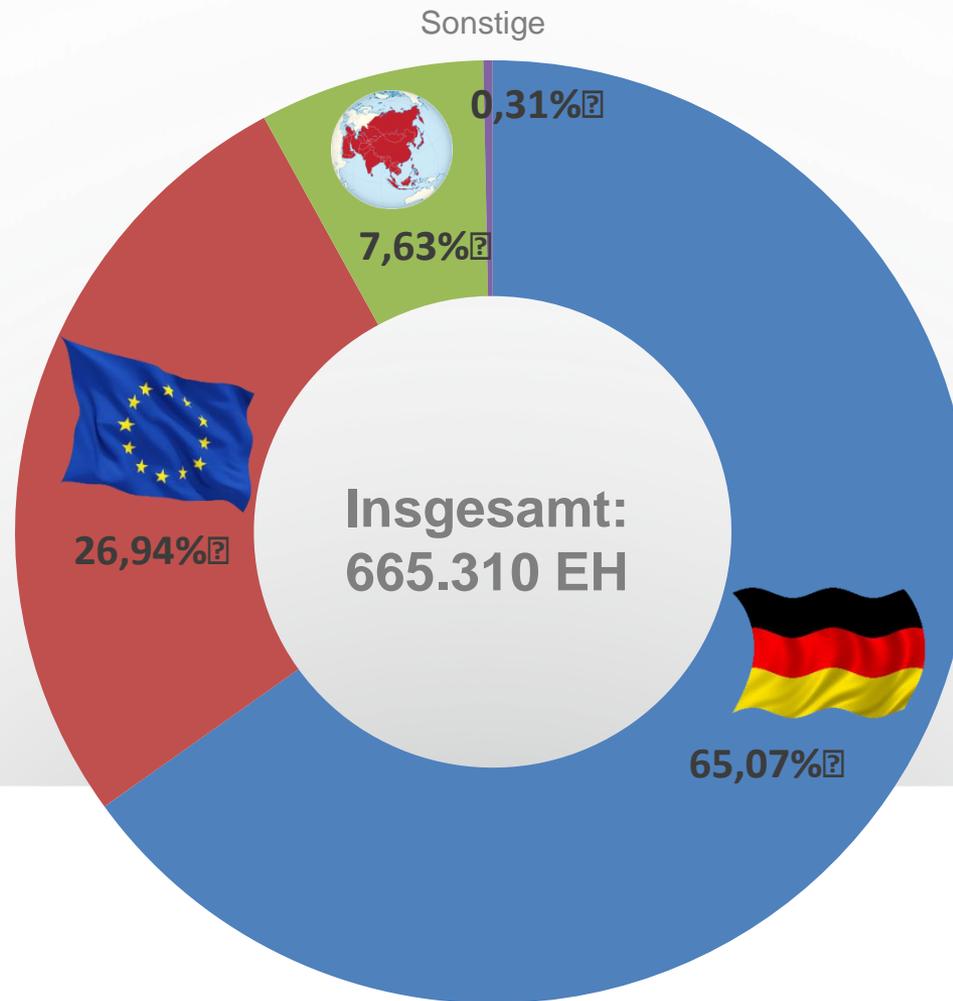
- Aufbau und Coaching von Business-Centern und Professionalisierung des Flottengeschäfts (73 Händler)

2011 - 2015

- Flotten- und Transporter-Training einer kompletten Handelsorganisation (ca. 350 Händler)





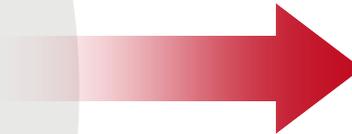


Quelle: KBA / August 2015

DATAFORCE



Handwerkskammer
Wiesbaden



Herstellerangebote für Flottenlösungen im Handel

Aus Sicht der Hersteller								
Verkäuferförderung (Marge /EUR)	✗	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Erhöhte Grundmarge für Status	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Sonderkonditionen	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✓	✓
Leads / Nachfassen	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓
Nfz-Sonderverträge	✓	✗	✗	✓	✓	✗	✗	✓
Autovermietung regional	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✗	✓
Langzeitmiete regional	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✗	✓

● Ja

● Nein

5 Fakten für erfolgreiches regionales Flottengeschäft



Persönliche
Betreuung



Lokaler
Bekanntheitsgrad



Dienstleistungen



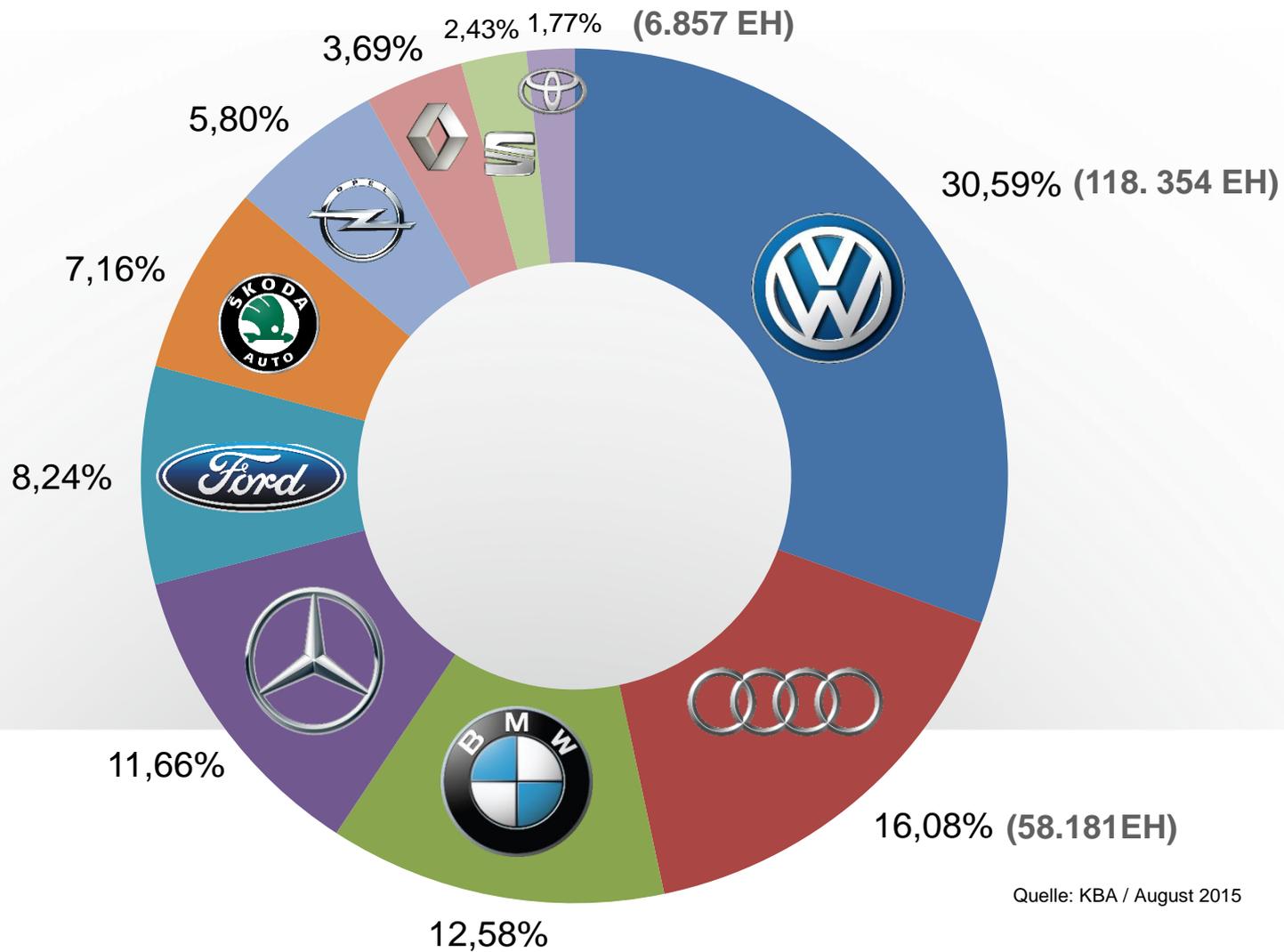
Lokale und
schnelle
Problemlösungen



Werkstatt

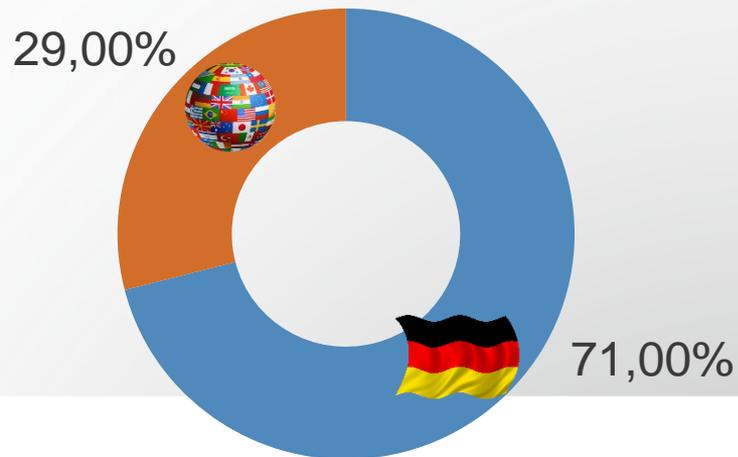




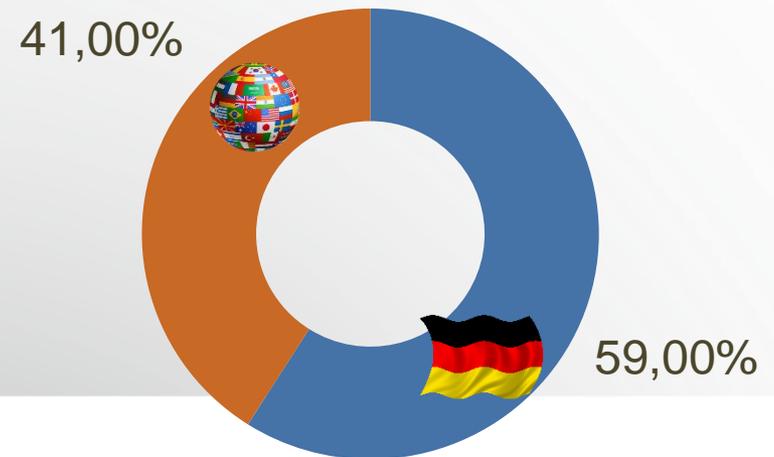


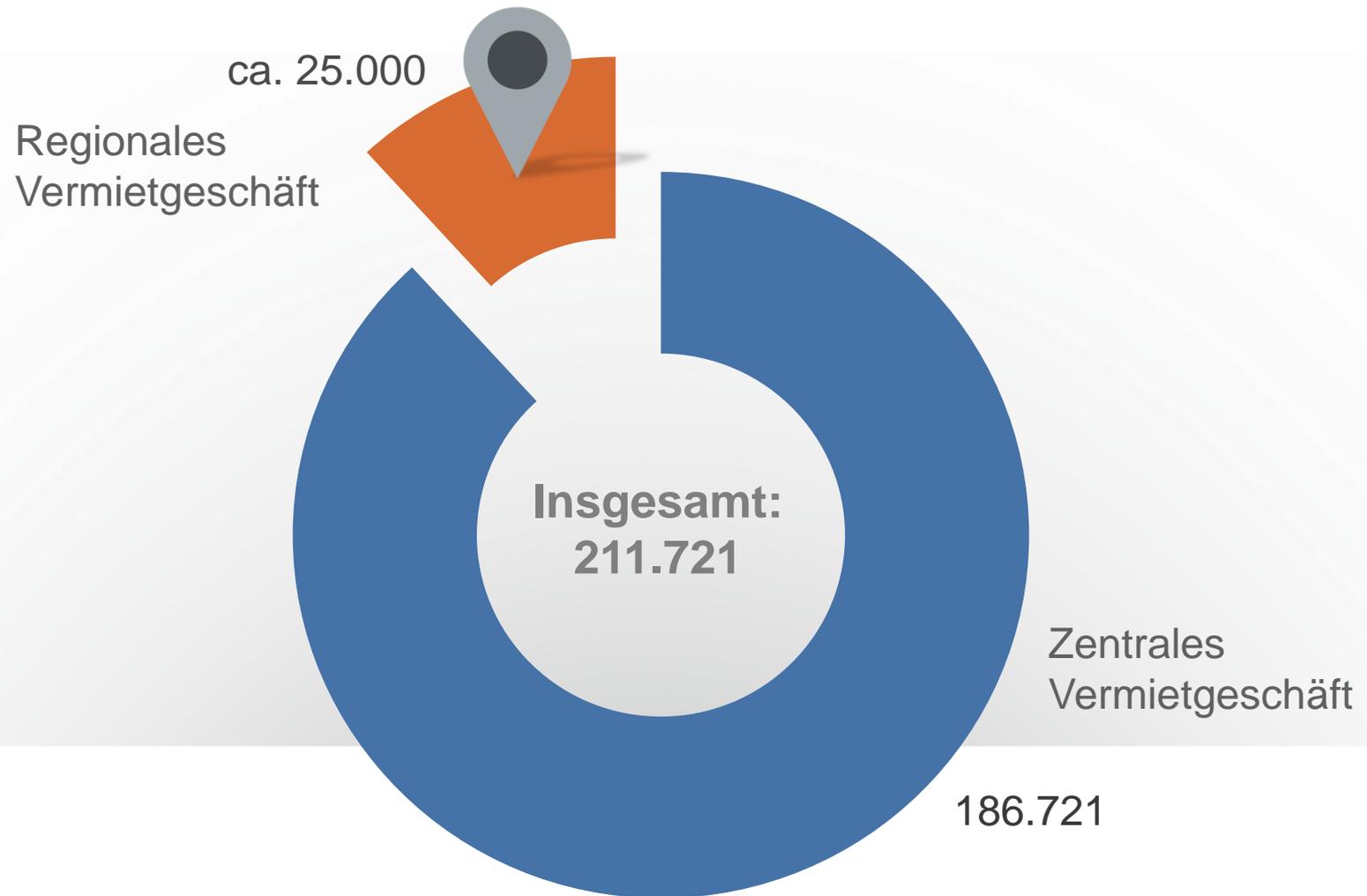
Quelle: KBA / August 2015

Deutschlandweit Top 10



Potential regionales Flotten- und Gewerbe-kundengeschäft





**Es lohnt sich.
Viel Erfolg!**

