



MEDIA DATEN

07

August 2 2006

1026 1802 8167

VerkaufsProfi

Die Zeitung für den professionellen Automobilverkäufer

News

Premium-Treue-Bonus
Kauf hat die meisten Autos in Deutschland, gefolgt von VW, Mercedes, Toyota und Opel. Das hat eine Umfrage von 1000 Consulting-Experten für Audi bestätigt. Die Befragung zeigt, dass Opel mit 73 Prozent der meisten Kunden, gefolgt von VW mit 68 Prozent, sind und werden.

Müdiges Interesse
Fast die Hälfte aller Deutschen sind müde von Autos und sind weniger bereit, sich nach einer Befragung der Unternehmensberatung „JRM“ nur ein Prozent der Autofahrer kann sich vorstellen, sich für Fahrzeuge mit alternativen Kraftstoffen zu interessieren.

Zweites Standbein
Einmal mehr Autoverkäufer werden zum Verkauf von ihren Produkten auf die Straße mitgenommen. Die Zahl der verkauften Autos ist im Juli um 10 Prozent gegenüber dem Juli 2005 gestiegen. Der Transporter ist ein beliebtes Fahrzeug im Transportermarkt. „Inhabern“ von PKW oder auch „Zweitwagen“ sind PKW.

Tag-Themen

Zubehörschätzen
Im Wertungsspiel des Jahres 2006 sind die Preise für Zubehör wie Navigationssysteme, DVD-Player und andere elektronische Geräte gestiegen. Seite 45

Interview
Thomas Müller, stellvertretender Geschäftsführer der Autohaus K&M in Osnabrück, spricht über Verkaufsfördernde Maßnahmen und die persönliche Arbeit. Seite 9

VerkäuferTipp
Neu von den Experten des Autohauses K&M ist ein Tipp, wie man die Ecke nicht, sondern sich selbst nicht um die Ecke herum, wird Kunden zu einem Kauf. Seite 9

Technik
Ein elektronisches Fahrtenbuch wird immer mehr zum Standard für den professionellen Verkäufer. Die Anforderungen an das Fahrtenbuch sind hoch. Seite 15

Recht & Steuern
Die Finanzämter werden immer mehr zum Standard für den professionellen Verkäufer. Die Anforderungen an das Fahrtenbuch sind hoch. Seite 15

Bytes statt Bleistift

Elektronische Fahrtenbücher bewahren bei der Dienstwagenbesteuerung vor unangenehmen Überraschungen

Fahrtenbuch führen - ein Großteil für nahezu jeden Unternehmer. Dennoch liegt die aktuelle Rechtslage nahe, dass es die sicherste Methode ist, um weiterhin die 1%ige Pauschalbesteuerung für die private Nutzung des eigenen Firmenwagens einsetzen zu können.

Besser elektronisch
Der größte Vorteil der hand-schriftlich geführten Buchreihe liegt nicht auf der Komplexität, denn die Ausgabe dafür ist denkbar gering. Dafür muss aber der Fahrer viele Überträge immer am Ende der Fahrt ins Firmenauto eintragen, alle paar Wochen nur alles nachrechnen und reinschicken, denn alles hat Fortsetzung Seite 9

Vereinsarbeit

VerkaufsProfi

Die Zeitung für den professionellen Automobilverkäufer

Permanente Qualifizierung ist beim Automobilverkäufer eine zentral Erfolgsvoraussetzung. Ständig neue Automodelle, technische Innovationen, kreative Finanzierungsprodukte und weitere Faktoren sorgen dafür, dass das lebenslange Lernen ein Schlüsselfaktor für Berufserfolg und -zufriedenheit ist.

Für Automobilverkäufer gab es bis dato kein markenübergreifendes Fachmedium, das sich mit allen Aspekten des Automobilverkaufs beschäftigt: vom Neuwagen-, Gebrauchtwagen- und Flottenverkauf über das zentrale Kapitel Finanzierung bis hin zu fokussierten Marktinformationen und praktischen Tipps. Der **VerkaufsProfi** greift genau diese Themen auf. Zusätzlich liefert eine Doppelseite alle wichtigen Zulassungsdaten, geordnet nach Marken, Segmenten und gewerblichen Kennzahlen. Eine Übersicht über Modellneuheiten, die Klärung rechtlicher Fallstricke und eine auf die Zielgruppe zugeschnittene Darstellung der automobilen Technik machen den Verkäufer fit für das Kundengespräch.

Erscheinungsweise

4 x jährlich

Umfang:

- 12 Seiten neutraler Mantelteil
- spezielle Teile für einzelne Kunden möglich

Abonnement:

Jahresbezugspreis: € 23,33 (inkl. gesetzl. MwSt. und Versand) für 4 Ausgaben








Auflage und Verbreitung

Druckauflage: 6.300

Verbreitete Auflage: 6.100

Verkaufte Auflage: 4.700

Termine	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
Ausgabe 1/07	01.03.	14.03.	30.03.
Ausgabe 2/07	30.05.	13.06.	29.06.
Ausgabe 3/07	30.08.	12.09.	28.09.
Ausgabe 4/07	21.11.	12.12.	21.12.

Preise		Format	Preis ¹⁾
1/1 Seite 4c		300 x 400 mm*	€ 4.000,-
1/2 Seite quer 4c		270 x 173 mm	€ 2.500,-
1/4 Seite 2-spaltig 4c		105 x 173 mm	€ 1.500,-
1/4 Seite quer 4c		270 x 86 mm	€ 1.500,-
2-spaltig hoch 4c		105 x 337 mm	€ 2.300,-
3-spaltig hoch 4c		160 x 337 mm	€ 3.000,-
4-spaltig hoch 4c		215 x 337 mm	€ 3.600,-

* im Anschnitt zzgl. 3 mm Beschnitt an allen Seiten

¹⁾ alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt.

Kombi-Rabatt: Kunden, die während des Insertionsjahres im gleichen Format in AUTOHAUS oder AUTO SERVICE PRAXIS schalten, erhalten auf die oben genannten Preise **50% Rabatt!**

Rabattstaffel**

Malstaffel

2-maliges Erscheinen	3 %
3-maliges Erscheinen	5 %
4-maliges Erscheinen	10 %

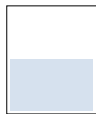
Mengenstaffel

2 Seiten	5 %
3 Seiten	10 %
4 Seiten	15 %

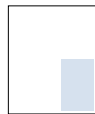
Formate: (Satzspiegel 270 x 337 mm)



1/1 Seite
300 x 400 mm*



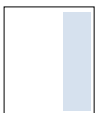
1/2 Seite quer
270 x 173 mm



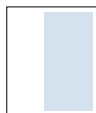
1/4 Seite 2-spaltig
105 x 173 mm



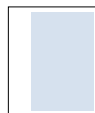
1/4 Seite quer
270 x 86 mm



2-spaltig hoch
105 x 337 mm



3-spaltig hoch
160 x 337 mm



4-spaltig hoch
215 x 337 mm

** nicht mit dem Kombi-Rabatt kombinierbar!

* im Anschnitt zzgl. 3 mm Beschnitt an allen Seiten



-1242

MICHAEL HARMS

Anzeigenleiter PKW

michael.harms@springer.com



-1220

**DORIS
ASCHENBRENNER**

Mediaberaterin
*Finanzdienstleister; EDV;
Gebrauchtwagen-Auktionen,
Gebrauchtwagen-Börsen*

doris.aschenbrenner@springer.com



-1104

THOMAS DENGL

Mediaberater
*Planen, Bauen, Einrichten;
Reinigung & Pflege; Schmier-
stoffe; Anhänger, Abschlepp-
wagen; Messen, Verlage*

thomas.dengl@springer.com



-1224

SANJA LIMBACHER

Mediaberaterin
*Teile und Zubehör;
Reifen & Räder;
Werkstattsysteme;
Telekommunikation, Navigation*

sanja.limbacher@springer.com



(089) 93 00 69 89

ELKE WICHERS

Media Consultant
Werkstatt-Technik

elke.wichers@werkstattvisionen.de



-1142

PETRA WILLMEROOTH

Mediaberaterin
*Fahrzeughersteller und -handel;
Prüfdienste, Lacke, Logistik;
Berater, Berufskleidung*

petra.willmeroth@springer.com



-1134

INGRID SCHEFFEL

Anzeigenverwaltung

ingrid.scheffel@springer.com



-1192

SUSANNE KLIPPEL

Assistentin Anzeigenleitung

susanne.klippel@springer.com

Herausgeber: Ralph M. Meunzel
Chefredakteurin: Susanne Krüger
Projektleitung: Jörg Schwieder
Redaktion: Michael Böhlk-Lankes,
Kerstin Hadrath, Susanne Krüger,
Hans-Jürgen Pomplitz,
Dr. Marcel Schoch

Verlag: Springer Transport
Media GmbH
Postanschrift: Neumarkter Str. 18
81673 München
Telefon: 089 / 43 72 - 11 92
Fax: 089 / 43 72 - 12 66