

Die 5 wichtigsten Erfolgsfaktoren im regionalen Flottengeschäft



promotor

Verkäufer / Kümmerer	Der wichtigste Erfolgsfaktor (ohne ihn geht es nicht)
	Außendienst / Marktbearbeitung
	Gepflegte Kundenkartei
	Verkauf der Mobilität insgesamt (es dem Kunden einfach machen)
	Kommunikator des Autohauses

	Ausreichend Lagerwagen
Nutzfahrzeuge (LCV)	Präsentation der Außenausstellung
	Bekanntheit als Nutzfahrzeughändler
	Erkennbarkeit als Nutzfahrzeughändler
	Hinweis auf der Homepage

Die 5 wichtigsten Erfolgsfaktoren im regionalen Flottengeschäft



	Sicherstellung einfacher Buchungen
	Professionelle Abwicklung
Vermietgeschäft	Attraktive Preise
	Langzeitmiete
	Benachrichtigung der Bestandsgewerbekunden

Die 5 wichtigsten Erfolgsfaktoren im regionalen Flottengeschäft



	Angepasste Öffnungszeiten
	Sicherstellung eines schnellen Services
	Ersatzwagen
Werkstattleistung / Ersatzteilservice	Elektronische Zahlung
	Rechnungszahlung

Die 5 wichtigsten Erfolgsfaktoren im regionalen Flottengeschäft



	Leben des Service-Gedankens
	Bekanntheit der Mobilitätsangebote
	Außendienst
	Eigene Leads
Marktbearbeitung	