PGC
AUTOMOTIVE RETAIL SOLUTIONS

Autohaus Performance für Heute und Morgen

DIGITALER

FAHRZEUG VERTRIEB

*„Corona kills analog. – dieses Zitat aus unserer Studie bringt diese Entwicklung auf den Punkt. Mangels anderer Optionen während des Lockdowns hat sich die gesamte Customer Journey, ungeachtet der Branche, von der Informationssuche bis hin zum Kauf in die digitale Welt verlagert."**

Diesem Studienergebnis ist im Grunde nichts mehr hinzuzufügen. Die Quintessenz aus dieser Entwicklung bedeutet, dass wir ab jetzt andere Vertriebsinstrumente für das Fahrzeuggeschäft benötigen.

**Quelle: Prof. Dr. Sven Reinecke, Susanna Renner, Spektrum Marketing und Verkauf ab 2021, Marketing Review St. Gallen 5 | 2021*

Digitales Fahrzeuggeschäft von der Leadgenerierung bis zur Fahrzeugauslieferung

WAS WIR ERREICHEN

Eines unserer Kernthemen ist das Controlling, daher zählen für uns nur messbare Erfolge:

- **Aktive digitale Kundenansprache** zu allen Fahrzeug-Themen
- Strukturiertes Leadmanagement mit **Reaktionszeiten < 30 min.**
- Gestaltung weitgehend digitaler **Vertriebsprozesse**

SALES
Struktur

- Digital Vertriebsstrukturen
- Aufspaltung klassicher Funktionen
- Digitale Kundenbetreuung

SALES
Prozess

- Kontinuierliche Kunden- und Interessentenansprache
- Digitaler Leadmanagement und Sales-Prozess

SALES
Menschen

- Kommunikationsprofis
- Kundenbetreuung
- Produkt-Profis
- Flexibles Arbeitsumfeld

SALES
Tools

- CRM-Systeme
- Online-Marketing-Systeme
- Produktvirtualisierung
- Automatisierung (RPA)

DIE ZIELE

- Aufbau eines nahezu durchgängig digitalen Sales-Prozesses von der Leadgenerierung bis zur Fahrzeugauslieferung
- Konsequente Bestandskundenkommunikation
- Generierung eigener Vertriebschancen (unabhängig von Plattformen und Portalen)
- Leadmanagement mit Reaktionszeiten < 30 min
- Entwicklung und konsequentes Controlling der Sales-KPI´s.

DER EINSTIEG

Mit unserem speziell für den Automobilhandel entwickelten Analyseinstrument **PGC Company Check** verschaffen wir uns einen schnellen und detaillierten Überblick über das heutige Fahrzeug-Geschäft.
U. a. ermitteln wir mit Geo-Lokalisierungsinstrumenten Ihr konkretes **Verkaufsgebiet** und leiten die individuellen **Anforderungen** für Ihr Unternehmen ab. Die Basis für unsere Arbeit ist eine umfassende Transparenz der Ausgangssituation.

DIE VORGEHENSWEISE

- Auf Basis der Ausgangssituation definieren wir gemeinsam mit Ihnen konkret messbare Projektziele.
- Wir besprechen detailliert die Ausgangssituation sowie die Zielsetzung und vermitteln die Wirkzusammhänge der notwendigen Maßnahmen - so schaffen wir bei Ihren Verantwortlichen die Akzeptanz für Veränderung.
- Die Umsetzung erfolgt durch ihr Projektteam. Unsere Aufgabe ist die Innitiierung, die Empfehlung, die Begleitung und das Controlling.

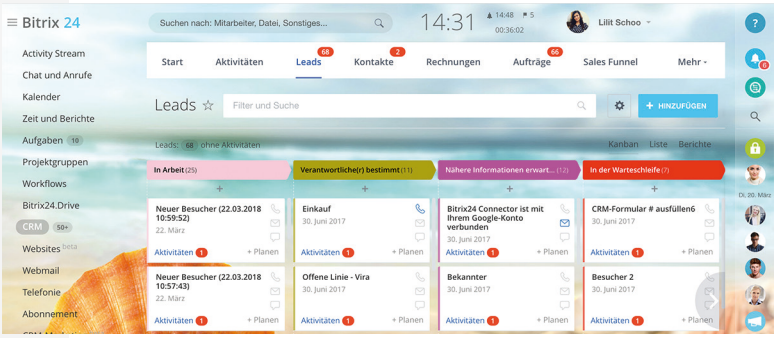
DIE PROJEKTARBEIT

Für eine maximale Effizienz setzen wir auf eine hybride Projektarbeit. Wir kombinieren strukturierte Termine vor Ort mit regelmäßigen oder auch spontanen Webmeetings. So erreichen wir eine klare Fokussierung auf die Projektziele und eine konsequente Maßnahmenumsetzung.

DIE HANDLUNGSFELDER

Jedes Unternehmen, jede Aufgabenstellung ist für uns eine individuelle Herausforderung mit folgenden Schwerpunkten:

- Ermittlung der aktuellen Kundenanforderungen und Ableitung der zukünftig notwendigen Aufgaben
- Veränderung der vorhandenen Strukturen und Funktionen um vollständig kundenzentrierte und digitale Prozesse zu realisieren
- Aufbau von zielgruppenorientierten Online-Marketing Kampagnen, kundenspezifischen E-Mail-Kampagnen sowie einer konsequenten Bestandskundenkommunikation
- Entwicklung eines stringenten Leadmanagement-Prozesses mit Reaktionszeiten < 30 min.
- Einführung digitaler Bearbeitungs-Pipelines für sichere Prozesse und stetige Transparenz
- Aufbau von automatisierten Sales-Workflows
- Auswahl und Einführung weiterer ggf. notwendiger IT-Tools



NUTZEN SIE ÖFFENTLICHE

*Fördermittel

Das beschriebene Beratungprodukt ist in Teilen für Einzel- und Verbundunternehmen unter bestimmten Voraussetzungen bis zu 80% förderfähig.

- Sitz und Arbeitsstätte in Deutschland
- Seit mindestens zwei Jahren am Markt
- Jahresumsatz bzw. Bilanzsumme (je nach Fördermittel)
- Anzahl der Beschäftigten (je nach Fördermittel)

Selbstverständlich unterstützen wir Sie bei der Auswahl der für Sie optimalen Fördermittel.

PGC
AUTOMOTIVE RETAIL SOLUTIONS

http://pgc-group.de

Partner Group Consulting GmbH
Brüsseler Str. 39 - 41
50674 Köln

Telefon: +49 (0)221 13082900
Telefax: +49 (0)221 20051118
E-Mail: info@pgc-group.de

© Partner Group Consulting GmbH, 2022