



39629

Die eigene Marke aufbauen



4,8 Sterne bei
Google:

Autocenter Mothor GmbH
An den Burgstücken 15 - 17, Gardelegen

4,8 ★★★★★ 225 Rezensionen
Rezensionen werden nicht überprüft. ⓘ



Weitere aktuelle
Auszeichnungen:



Aufbau einer zentralen Einkaufsabteilung/ Herausforderungen:



- dezentrale Führung (jeder macht was er will)
- Margen wie ein Schweizer Käse
- manche Führungskräfte laissez-fairer Führungsstil
- Ego first- Markt Second
- Wenn ´s nicht klappt war ´s der Markt
- Preisstrategie? Schon mal davon gehört.
- Uneinheitliche Bewertung in jeder Filiale
- Angst vor Arbeitsplatzverlust

Vorteile eines Zentralen Pricingteams

Vorteile

- Kostenersparnis
- Trennung NW Verkauf vom GW
- Prozesssicherheit statt Bauchgefühl
- Bessere Steuerung (ab ans Steuerrad)
- Schnellere Reaktionen- Turbo an!
- Weniger Doppelarbeit
- Alphacontroller mit KÜS`chen

Mögliche Nachteile

- Widerstand aus den Filialen
- Verlust von lokalem Marktverständnis
- Logistische Herausforderungen
- Überlastung der Zentrale

Ablauf unserer Reise



- Treffen Luxemburg mit den größten VW Händler
- Von Auto 1 lernen heißt Siegen lernen
- Ausarbeitung des Konzepts
- Festlegung der zu erstellenden Bilder
- Treffen mit den Mitarbeitern
- Überzeugungsarbeit leisten
- feste Vorgaben für das Pricingteams in Bezug auf die Antwortzeit und Bewertung

Aufbau der Digitalen Strecke



einheitliche Software/ Hardware

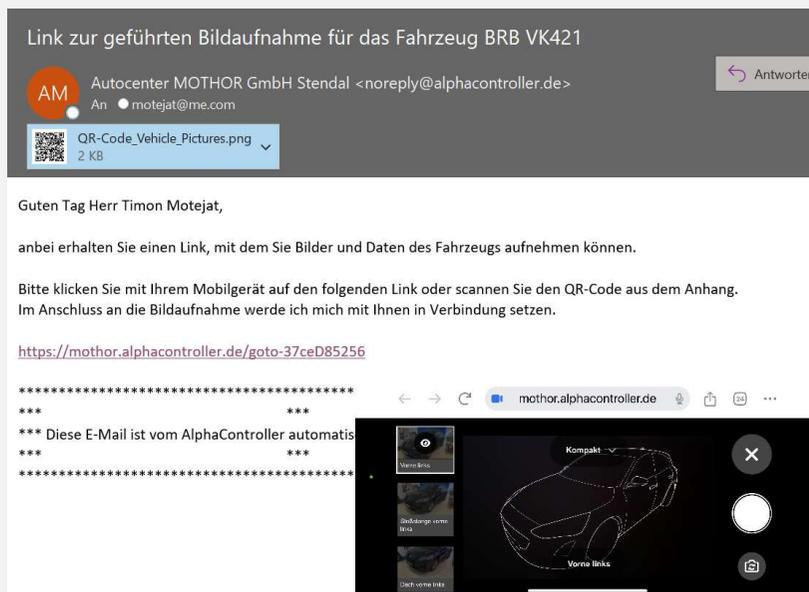
- für die Bewertung
- eine Plattform für die Kommunikation / Alphacontroller
- für den lückenlosen Prozess
- Handys, Computer,
- I-pads für Bewertung
- u.v.m.

Kommunikationsmedium festgelegt

- Procall als Kommunikationsmedium
- Beeinflussung des Pricingteams mit Pizza
- Stellvertreter Regelung
- Alphacontroller
- Fernbewertung/Link Privatpersonen

= Alphacontroller

Einheitliche Bewertungsstandards



- Anzahl der Bilder
- Qualität der Bilder
- Was muss dokumentiert werden?
- Manchmal wurde wichtiges weggelassen beim Fotografieren
- fehlende Einsicht zur Veränderung
- Kunden arbeiten bereits für uns

Aufbau des Pricingteams



- Suche geeigneter Mitarbeiter
- Einkaufsleitung (strategisch, überwachend)
- Fahrzeugbewerter:innen
- Technische Ausstattung
- Standortwahl: Zentrale oder hybrides Modell mit mobilen Teams
- Vorstellung der neuen Arbeitsweise in den Filialen
- Erklärung der App und des Nutzens
- Ausräumen von Bedenken
- Testphase
- Abarbeitung von Mängeln (Mitarbeiterapp)

Auswertungen



Spannung

Erstbewertung 

Zeitraum letzter Monat
Bewerter
Standorte Alle Standorte
Abteilung Alle

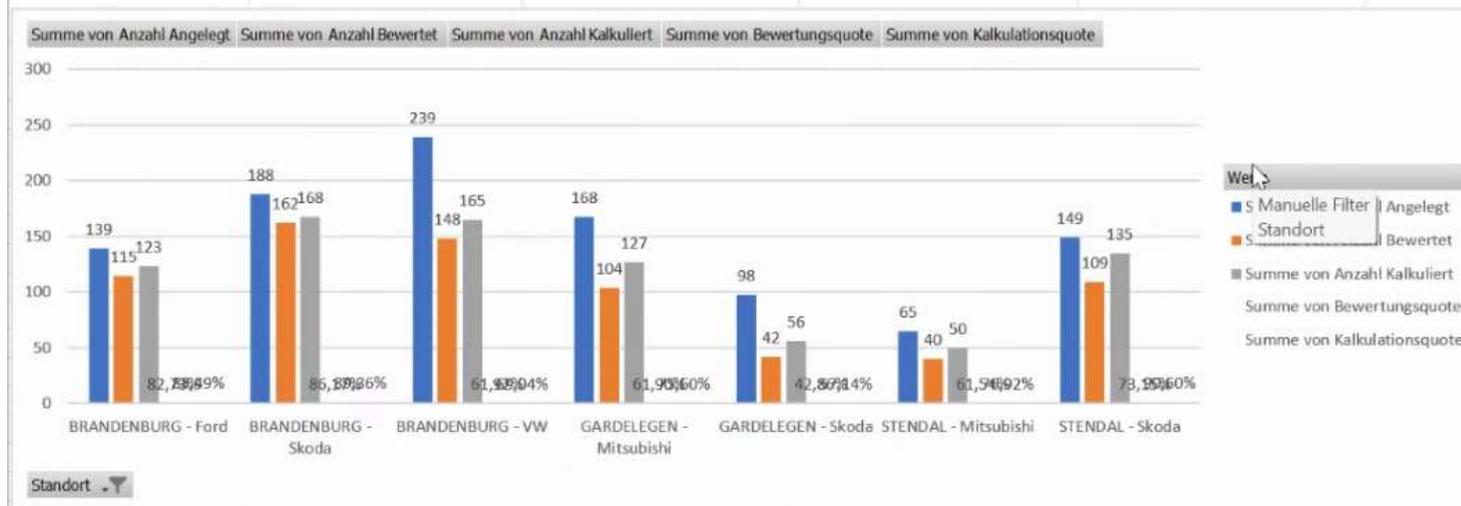
Aktiv / Inaktiv Alle
Auftraggeber

Auswertung speichern / gesp. Auswert

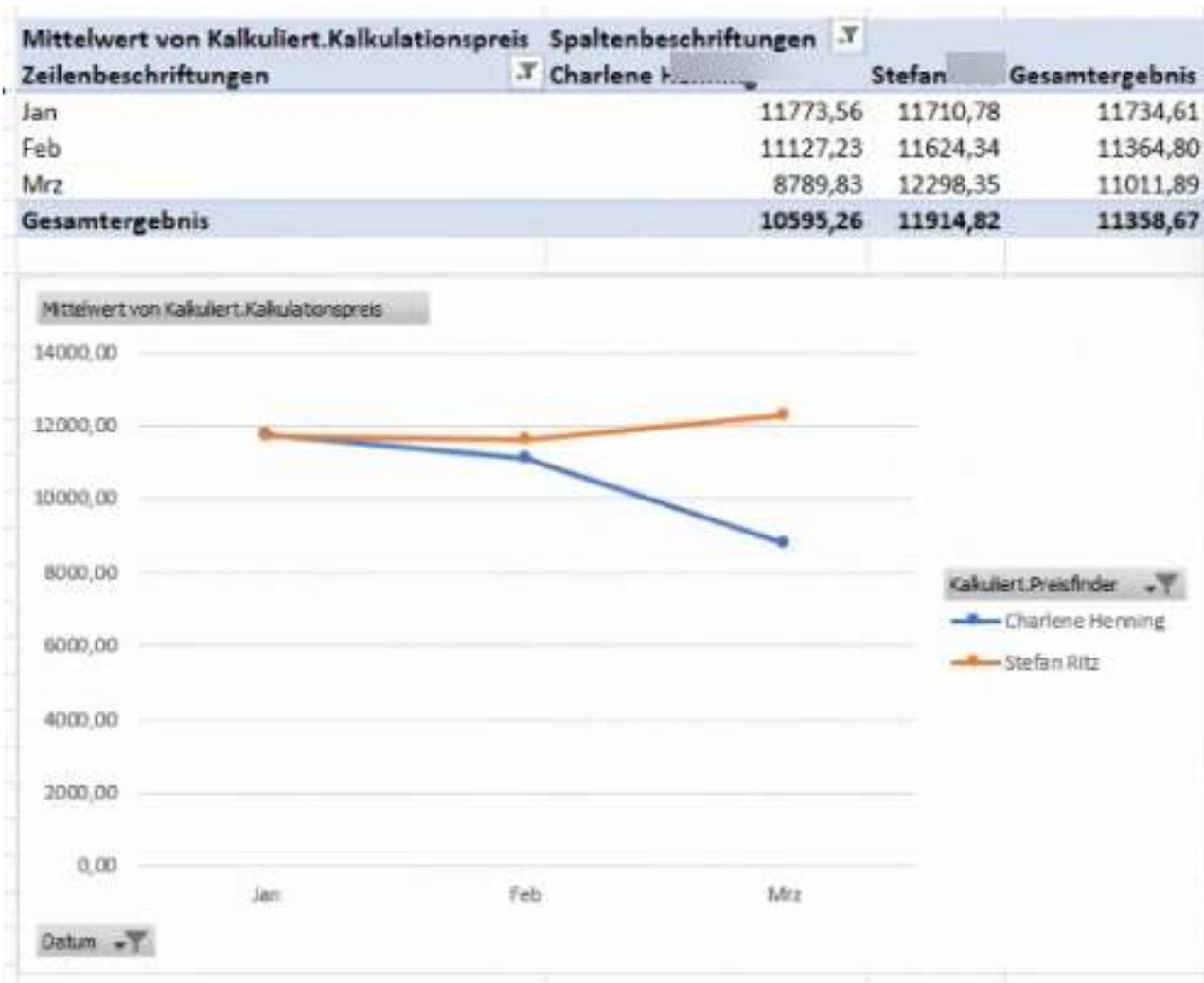
ID	Standort	Bewerter	Start	Ende	Diff. in Tg.	Verwendung	Abteilung
103449	BRANDENBURG - Skoda	B. KÜS	30.04.2025	30.04.2025	0	Export	Bewerter
103439	STENDAL - Mitsubishi	K. Online	30.04.2025	30.04.2025	0	Endkunde	Bewerter
103445	STENDAL - Skoda	K. Online	30.04.2025	30.04.2025	0	Endkunde	Bewerter
100481	GARDELEGEN - Skoda	S. Schönfeld	30.04.2025	30.04.2025	0	Endkunde	Administrator
103435	BRANDENBURG - Skoda	B. KÜS	30.04.2025	30.04.2025	0	Endkunde	Bewerter
103433	GARDELEGEN - Mitsubishi	S. Schönfeld	30.04.2025	30.04.2025	0	Export	Administrator
103429	STENDAL - Skoda	K. Online	30.04.2025	30.04.2025	0	Endkunde	Bewerter
103419	BRANDENBURG - VW	B. KÜS	30.04.2025	30.04.2025	0	Export	Bewerter
103409	STENDAL - Skoda	K. Online	30.04.2025	30.04.2025	0	Endkunde	Bewerter
103405	BRANDENBURG - Skoda	B. KÜS	30.04.2025	30.04.2025	0	Export	Bewerter
103397	GARDELEGEN - Mitsubishi	B. KÜS	30.04.2025	30.04.2025	0	Endkunde	Bewerter
103385	BRANDENBURG - Skoda	B. KÜS	30.04.2025	30.04.2025	0	Export	Bewerter
103377	GARDELEGEN - Mitsubishi	S. Schönfeld	30.04.2025	30.04.2025	0	Export	Administrator
103373	BRANDENBURG - VW	B. KÜS	30.04.2025	30.04.2025	0	Export	Bewerter
103341	GARDELEGEN - Mitsubishi	K. Online	29.04.2025	29.04.2025	0	Endkunde	Bewerter
103361	BRANDENBURG - VW	B. KÜS	29.04.2025	29.04.2025	0	Export	Bewerter
103355	BRANDENBURG - Skoda	B. KÜS	29.04.2025	29.04.2025	0	Export	Bewerter
101391	GARDELEGEN - Mitsubishi	S. Schönfeld	29.04.2025	29.04.2025	0	Endkunde	Administrator

Anspannung

A	B	C	D	E	F
Übersicht ohne PT					
Zellenbeschriftungen	Summe von Anzahl Angelegt	Summe von Anzahl Bewertet	Summe von Anzahl Kalkuliert	Summe von Bewertungsquote	Summe von Kalkulationsquote
BRANDEN	139	115	123	82,73%	88,49%
BRANDEN	188	162	168	86,17%	89,36%
BRANDEN	239	148	165	61,92%	69,04%
GARDELE	168	104	127	61,90%	75,60%
GARDELE	98	42	56	42,86%	57,14%
STENDAL	65	40	50	61,54%	76,92%
STENDAL	149	109	135	73,15%	90,60%
Gesamtergebnis	1046	720	824	68,83%	78,78%

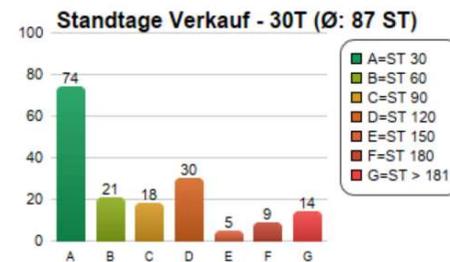
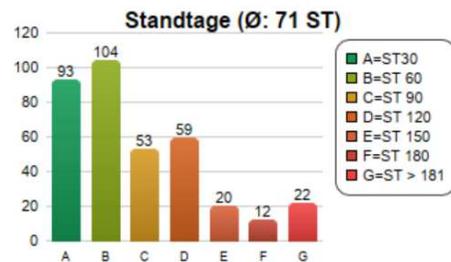


Wer ist der beste Einkäufer



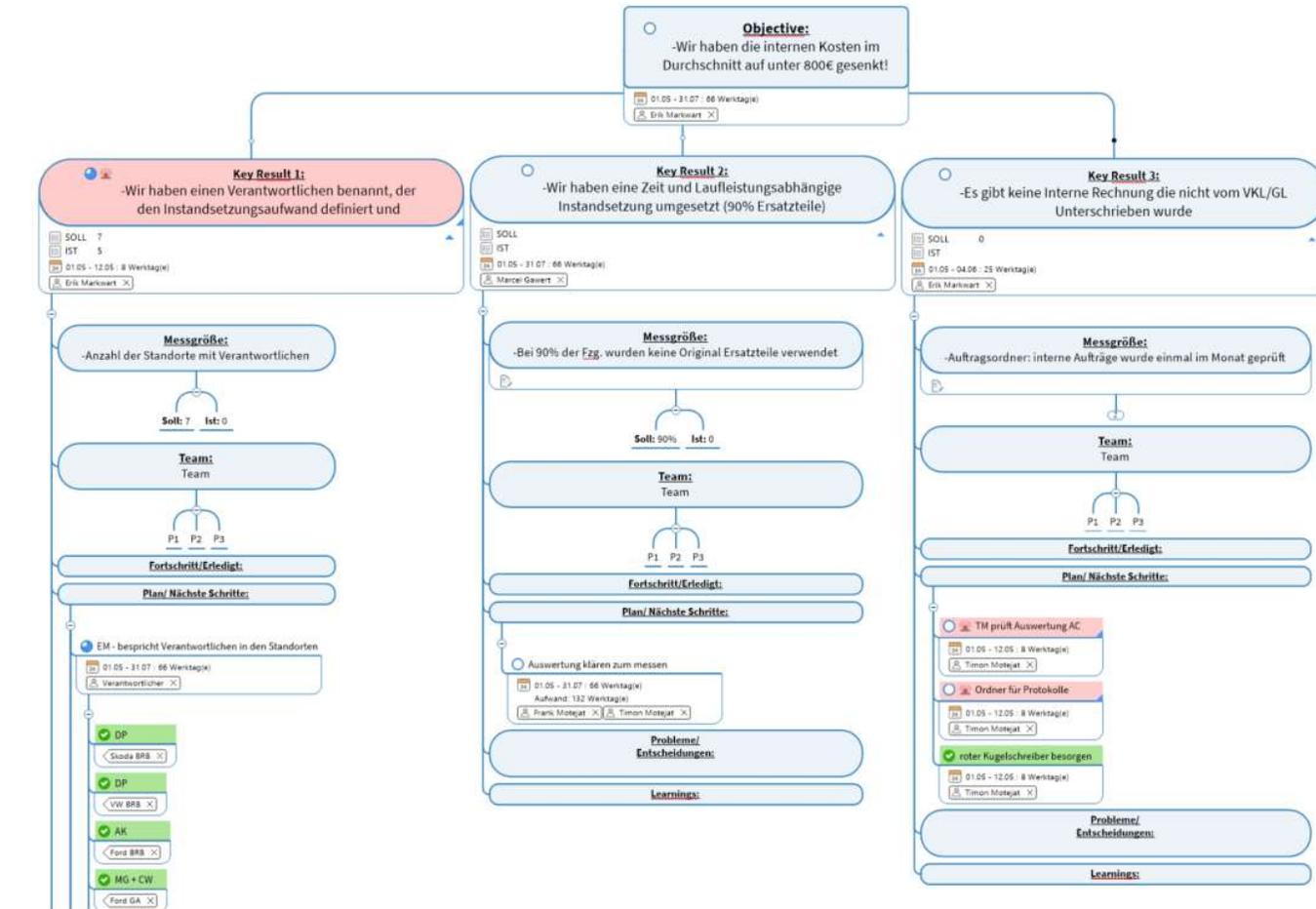
Erarbeitung von Maßnahmenplänen

Typ: **GW** Standort: **Alle Filialen**
 Art: **PKW** Marke: **Alle**
 Reservierte anzeigen: **an**



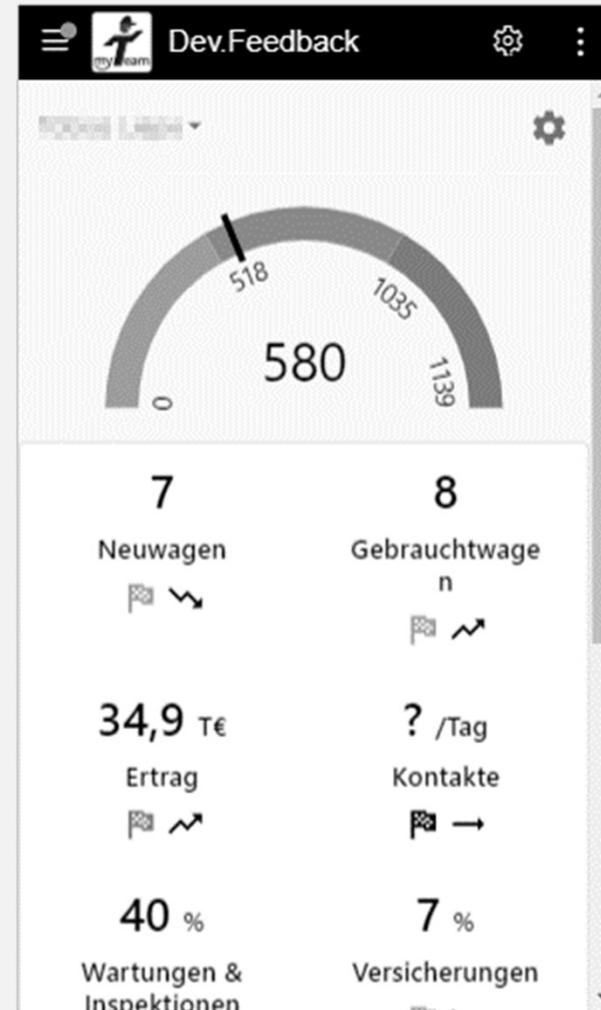
Standort*	KFZ	Standtage	Preisanzp.	Modelltext < 40Z	Preisprüfung	Preisanzpassung
BRB-	81	114	-7,0%	0	0	0
BRB-	66	45	-2,7%	0	0	0
BRB-	54	59	-3,4%	0	0	1
GA-M	97	67	-3,0%	0	0	0
GA-S	8	97	-2,8%	1	1	0
SDL	1		-11,7%	0	1	0
SDL-	22	78	-3,4%	6	0	0
SDL-	33	34	-5,0%	2	0	0
Vorla	1	7	1,9%	0	0	0
Gesamt	363	71	-4,1%	9	2	1

OKR oder Futur 2

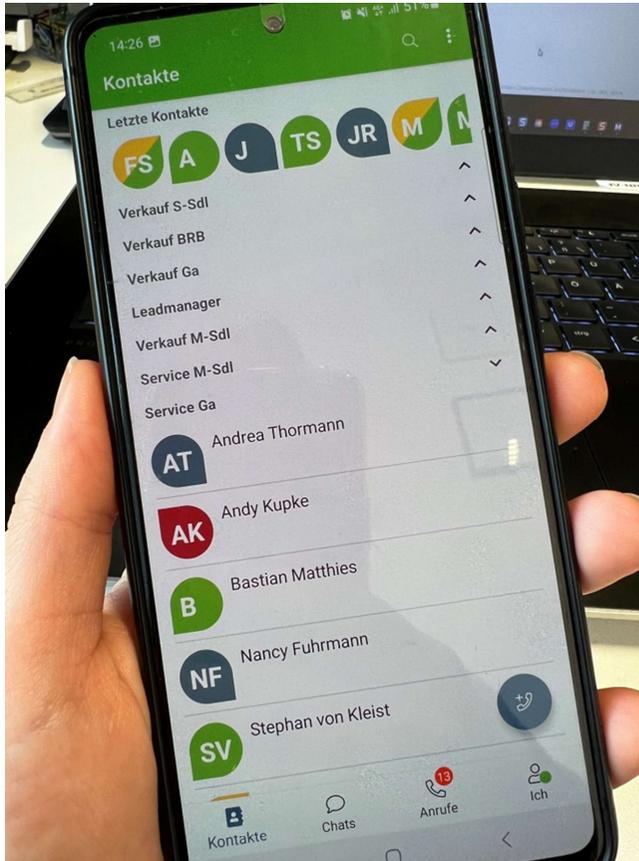


Scoring App

- Stärken und Entwicklungspotenziale in allen erfolgsrelevanten Bereichen frühzeitig erkennen
- finanziell wirksame Kundenbindungselemente + Faktoren wie Kontaktzahl
- Kundenbindungsbonus wird abgebildet
- automatischer Fortschrittsbericht zur Zielerreichung



Unsere Telefon-Software PROCALL (estos)



Funktioniert nach einem Ampelsystem:

GRÜN = Anwesend (kann Leads entgegennehmen)

GELB = Abwesend

GRÜN/GELB = Inaktiv (grad nicht am Platz)

ROT = Nicht stören

-> keine Wartezeiten bei Weiterleitungen von Anrufleads

-> große Erleichterung für unser Leadmanagement Team, kein „Weiterleiten auf gut Glück“ mehr

-> integrierter Chat für schnelle Bearbeitung von internen Anliegen (mit Gruppenchat-Funktion)

Nachverfolgung der Anfragen und Leads

Firma

... Bearbeiten

eck GmbH

info@

+49 3381

Telefon E-Mail Post

Allgemein Details DMS DSE

Erweiterte Liste

Vergangene Termine	Geführte Telefonate	E-Mails	Abgeschlossene Verkaufsch...
Beziehung: 27.11.2023, 1 >	Anruf von 15.11.2023, >	Gib mir 5 >	T ROC gewonne >
Beziehung: 27.11.2023, 1 >	Anruf bei 15.11.2023, >	Gib mir 5 >	Tiguan gewonne >
Auslieferung: 25.10.2023, 1 >	Rückmeld 24.03.2023, >	Fwd: Unterschied Ankauf VW... >	*VTI* L gewonne >
Beziehung: 22.05.2023, 1 >	Anruf bei 24.02.2023, >	Fwd: Nachfrage zum Vorgan... >	ID3 gewonne >
Beziehung: 22.05.2023, 0 >	Anruf von 03.01.2023, >	Ihre Anfrage / P: 56405 / NA... >	ID4 gewonne >
- 23.04.2023, 1 >	Service 03.01.2023, >	Fwd: Re: Ihre Anfrage / P: 56... >	*VTI* L verloren >
Auslieferung: 16.03.2023, 1 >	Anruf von 25.11.2022, >	Fwd: Vertragsnummer N740... >	*VTI* L verloren >
Erweiterte Liste >	Erweiterte Liste >	Erweiterte Liste >	Erweiterte Liste >

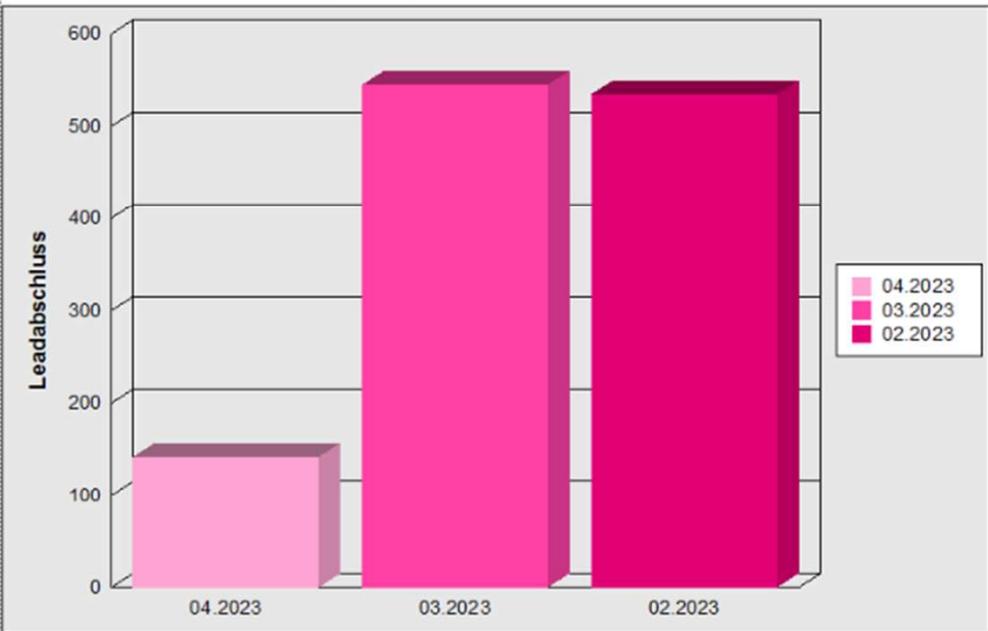
Unser Leadsystem

- Zentrale Leadabteilung
- Durchgängiges weiterleiten an alle Standorte
- 30 min. Antwortzeit
- Matelso Leadplattform
- Sofortantwort über die Börsen



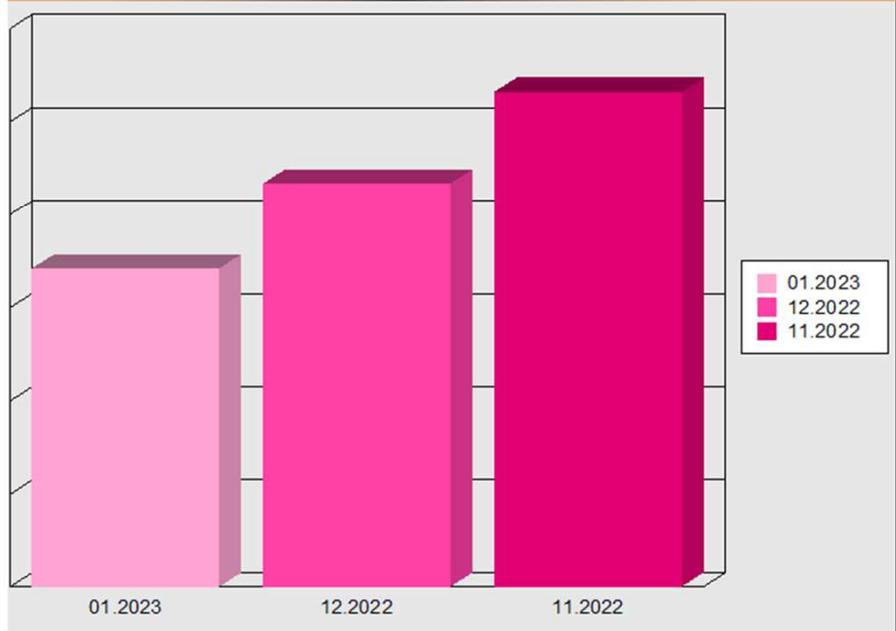
Wie wir unsere Conversionrate verbessert haben...

Monatliche Konversionsrate von 01.02.2023 bis 18.04.2023 Stand: 19.04.2023 09:02



CR 3-4 (direkt)	22,54%	21,65%	22,99%
-----------------	--------	--------	--------

Monatliche Konversionsrate von 01.11.2022 bis 25.01.2023 Stand: 26.01.2023 12:38



	23,98%	19,12%	19,17%
--	--------	--------	--------



MOTHOR
Außergewöhnlich persönlich!

39629

Ende