# Innovatives Vertriebskonzept für Mazda Autohäuser

## Inhalt

1.0 Die Idee ..... 2
2.0 Unser Konzept ..... 2
3.0 Ablauf der Zusammenarbeit ..... 3
4.0 Verschwiegenheitspflicht ..... 4

# 1.0 Die Idee

Die go! Vertriebsagentur präsentiert ein innovatives Konzept zur effektiven Vermarktung von Mazda Automobilen, das in enger Zusammenarbeit mit Autohauspartnern entwickelt wurde. Ziel ist es, den Verkauf von Mazda-Fahrzeugen, z.B. des Modells Mazda CX-60, gezielt und effizient zu fördern.

## 1.1 Aktuelle Herausforderung

Die Suche nach motivierten, engagierten und zuverlässigen Verkäufern stellt Unternehmen heute vor große Herausforderungen. Die hohe Fluktuation und die aufwändige Einarbeitung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verursachen erhebliche Kosten, ohne dass eine Garantie für das Erreichen der Umsatzziele besteht.

## 1.2 Fazit

Mit unserem Konzept unterstützen wir Autohäuser dabei, die richtigen Kunden zur richtigen Zeit zu erreichen und somit die Verkaufszahlen zu steigern.

# 2.0 Unser Konzept

## 2.1 Kundengewinnung online

**„Kunden, die einen CX-60 suchen, sollen auch einen CX-60 finden“**

Unser Konzept basiert auf der veränderten Suchmethodik von Kundinnen und Kunden im digitalen Zeitalter. Potenzielle Käufer suchen gezielt nach spezifischen Mazda-Modellen wie dem CX-60. Unser Ziel ist es, genau diese Suchenden anzusprechen und als Kunden zu gewinnen.

## 2.2 Gezielte Vorbereitung

### 2.2.1 Landingpage:

Wir entwickeln maßgeschneiderte Zielseiten (Landingpages) für die spezifischen Mazda Modelle, die von potenziellen Käufern gesucht werden. Diese Seiten informieren umfassend über das gesuchte Modell und ermöglichen eine direkte Kontaktaufnahme für Probefahrten oder eine persönliche Beratung via Chat oder WhatsApp. Dabei werden die Unternehmensdaten des jeweiligen Autohauses integriert.

### 2.2.2 Individuelle Keywordanalyse:

Mit einer detaillierten Keywordanalyse ermitteln wir die genauen Suchbegriffe, die potenzielle Kunden in Ihrer Zielregion verwenden, um Informationen zu bestimmten Mazda-Modellen zu finden. Diese Analyse liefert wertvolle Einblicke in das Online-Verhalten der Zielgruppe und das Potenzial Ihrer Region.

### 2.2.3 Gezielte Google-Werbung:

Basierend auf den Ergebnissen der Keywordanalyse schalten wir Google Werbung, die exakt auf Ihre Zielregion und die relevanten Suchbegriffe abgestimmt ist. So wird sichergestellt, dass ein potenzieller Kunde, der nach einem Mazda CX-60 sucht, direkt auf Ihrer Landingpage landet.

# 3.0 Ablauf der Zusammenarbeit

Die go! Vertriebsagentur stellt ein umfassendes Konzept für die effiziente Zusammenarbeit mit Autohäusern vor, um den Verkaufsprozess von Mazda-Fahrzeugen zu optimieren. Das Konzept begleitet den gesamten Kundenweg, von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Auslieferung des Fahrzeugs.

## • 3.1 Interessenkontakt

Der potenzielle Kunde erreicht die go! Vertriebsagentur über die speziell für das Autohaus erstellte Landingpage. Egal ob über das Kontaktformular, WhatsApp oder die Chatfunktion – die Anfragen des Kunden werden direkt an die Agentur übermittelt.

## 3.2 Vereinbarung einer Probefahrt

Sobald der Kunde eine Probefahrt über die Landingpage anfragt, erhält das Autohaus automatisch eine Kopie der Anfrage. go! Vertriebsagentur koordiniert in enger Abstimmung mit dem Autohaus den Termin für die Probefahrt.

## 3.3 Durchführung der Probefahrt

Nach der Probefahrt betreut die go! Vertriebsagentur den potenziellen Kunden weiter. Ein Feedback zur Probefahrt wird erstellt und dem Autohaus übermittelt, um die nächsten Schritte im Verkaufsprozess zu erleichtern.

## 3.4 Angebotserstellung

Auf Wunsch erstellt die go! Vertriebsagentur ein maßgeschneidertes Angebot für den Kunden. Bei Bedarf werden auch Leasing- oder Finanzierungsangebote kalkuliert.

## 3.5 Freigabe des Angebots durch das Autohaus

Die Angebotsunterlagen werden zur Prüfung und Freigabe an das Autohaus gesendet. Nach der Freigabe durch das Autohaus wird das Angebot an den Kunden weitergeleitet.

### 3.6 Angebotsübergabe an den Kunden

Die go! Vertriebsagentur übermittelt das Angebot an den Kunden, beantwortet offene Fragen und passt das Angebot bei Bedarf in Rücksprache mit dem Autohaus an. Das Ziel ist stets der erfolgreiche Verkaufsabschluss.

### 3.7 Auftragseingang

Bei Auftragserteilung durch den Kunden erstellt die go! Vertriebsagentur die Vertragsunterlagen und sendet diese zur Freigabe an das Autohaus. Die finalen Verträge werden vom Kunden direkt im Autohaus unterzeichnet.

### 3.8 Auftragsbestätigung

Das Autohaus erstellt die Auftragsbestätigung und schickt diese an den Kunden. Anschließend wird das Fahrzeug entweder bestellt oder aus dem Bestand ausgewählt.

### 3.9 Vorbereitung der Auslieferung

Die Vertriebsagentur organisiert in Zusammenarbeit mit dem Autohaus die Auslieferung des Fahrzeugs. Dies umfasst die Auslieferungsinspektion, die Zulassung, die Aufbereitung sowie die Bestellung und Prüfung von Zubehörteilen. Sämtliche Dokumente für die Zulassung werden von der Agentur vorbereitet und vom Autohaus geprüft.

### 3.10 Fahrzeugauslieferung

Am Tag der Auslieferung stellt das Autohaus alle notwendigen Unterlagen bereit und übergibt das Fahrzeug an den Kunden. Die Provisionsrechnung der go! Vertriebsagentur wird nach erfolgreicher Auslieferung fällig. Dieses nahtlose Zusammenspiel zwischen der go! Vertriebsagentur und den Autohäusern stellt sicher, dass Kunden professionell und umfassend betreut werden – vom ersten Kontakt bis zur Auslieferung ihres neuen Mazda.

## 4.0 Verschwiegenheitspflicht

Beide Gesellschaften verpflichten sich, über alle vertraulichen Angelegenheiten und Vorgänge – gleich wie sie zur Kenntnis gekommen sind – Stillschweigen zu bewahren. Diese Pflicht gilt auch nach Beendigung der Vereinbarung.