

Nutzen von dynamischer Profilmessung für Autohäuser

- Erhöhung der Messquote
- Erhöhung der Ansprechquote und Zielgenauigkeit
- Optimierung der internen Prozesse

Ihr Vorteil als Autohaus: drastische Erhöhung der Ansprechquote. Bedenken Sie: Rund 20% aller Fahrzeuge sind mit mindestens einem Reifen unter 3 mm Profiltiefe unterwegs. Auch Ihre Kunden. Kunden, die demnächst bei Ihnen auch Reifen kaufen. Wir zeigen Ihnen anhand unserer Kalkulation für ein Musterautohaus*, wo sich dieses Potential versteckt:

	Vorher	Nachher
	Musterautohaus* ohne ProContour H3-D causa	Musterautohaus* mit ProContour H3-D causa
12.500 Kundenfahrzeuge/Jahr, davon zu beanstanden (Profil < 3 mm)	2.500	2.500
Ansprechquote	25%	75%**
↓		
Nicht jeder angesprochene Kunde kauft neue Reifen. Wir rechnen daher mit einer Erfolgsquote von 50% und dem Umstand, dass Reifen i. d. R. paarweise gekauft werden.		
verkaufte Reifen/Jahr	625	1.875
↓		
durchschnittlicher Gewinn/Jahr	9.375,00 €	28.125,00 €

Das Potential dieser zusätzlich angesprochenen Kunden pro Jahr:

$$625 \text{ Kunden} \times 2 \text{ Reifen} \times 15,- \text{ EUR} = 18.750,- \text{ EUR}$$

Dieser Mehrgewinn von 18.750 EUR im Jahr versteht sich ohne Berücksichtigung von Dienstleistungen, die mit dem Verkauf einhergehen, wie Montage und Auswuchten, Cross-Selling-Effekten (z. B. Verkauf von Alufelgen) und der Prozessoptimierung bei der Reifenprüfung.

Darüber hinaus können Sie alle Kunden, auch solche mit ausreichender Restprofiltiefe, bei der Begrüßung darauf aufmerksam machen, dass Sie auch Reifenservice anbieten und Sie kompetenter Ansprechpartner sind, wenn es um den Reifenkauf geht.

* Musterautohaus:

- 50 Kundenfahrzeugbewegungen pro Arbeitstag (nicht nur Werkstatteinfahrten)
- Nach Aussage von Branchenexperten wird das Potential, Kunden zielgerichtet auf Ihre Reifen anzusprechen, nur zu max. 25 % ausgenutzt.
- 250 Arbeitstage im Jahr
- Gewinn am Verkauf eines Reifens, ohne Dienstleistung: 15,- EUR

** Die Ansprechquote kann auf nahezu 100% erhöht werden, sicherheitshalber wird in dieser Beispielkalkulation nur mit 75% gerechnet, um eventuelle Ausfälle durch Wartungsarbeiten oder Nicht-Ansprache durch das Personal auszugleichen.