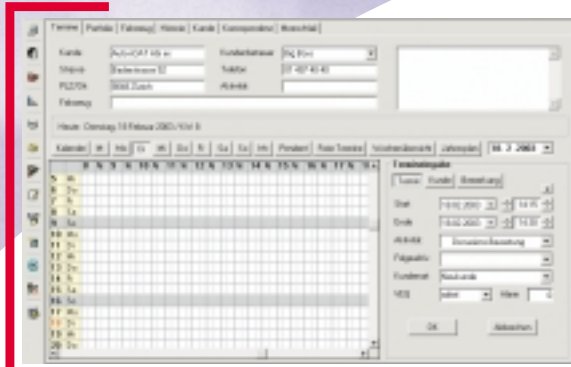




## Erweiterungen des Auto- i Verkäuferarbeitsplatzes: CRM



Jeder Kundenkontakt ist eine einzigartige Gelegenheit für den Verkäufer. Werden alle Kontakte optimal genutzt und konsequent weiterbearbeitet, bedeutet dies mehr Erfolg im Verkauf. Auto-i-DAT hat aus diesem Grunde ein **branchenspezifisches** Kundenkontaktprogramm auf den Markt gebracht.

### DER CRM-ORGANIZER

Der Termin- und Kontaktplaner im Organizer lässt im Verkauf keine Kontakte verloren gehen. Dank der Integration im Auto-i Autohandel-Programm kann immer auf die komplette Fahrzeugdatenbank sowie auf den Kundenstamm und die Kundenfahrzeuge zugegriffen werden. Wird eine Occasionen-Bewertung oder eine Neufahrzeugofferte erstellt, löst dies automatisch eine Nachfolgetätigkeit aus und ermöglicht damit eine professionelle Planung des Verkaufsablaufes. Termine können schnell bearbeitet werden, dank einem Tagesplaner, einem Monatsplaner und einem Jahresplan als Übersicht. Wird ein Termin einmal nicht bearbeitet, so findet sich dieser in den pendenten Terminen wieder und kann dann erledigt werden.



### DAS CRM-INFO-CENTER

Nur wer seine Kunden kennt, kann erfolgreich verkaufen. Informationen über Kunden und Kundenfahrzeuge sind im Organizer zusammengefasst und können jederzeit ausgewertet werden. Jedes verkaufte Fahrzeug wird dem Kunden zugeteilt und ist somit für den Verkäufer mit allen Details ersichtlich. Auch Nachfassaktionen können so personalisiert und auf das Fahrzeug zugeschnitten vorgenommen werden. Im Info-Center (über das Auswertprogramm „PortfolioSearch“) werden Mailings oder Telefonaktionen bis hin zur Geburtstagskarte auf einfache Art erstellt.



### AUTOVERKAUF MIT SYSTEM

Der Auto-i CRM-Organizer ist eine weitere Möglichkeit, mit dem Verkäuferarbeitsplatz optimal und kundenorientiert zu arbeiten.

