

Leadmanagement- Prozesse für den Caravan Salon 2023

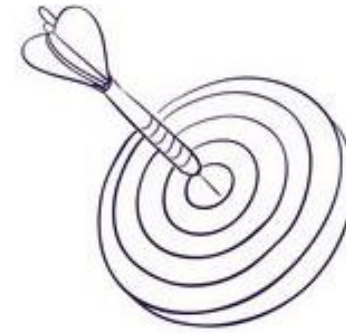
1. Ziele



Nach dieser Schulung kann ich ohne Probleme Kundenprojekte für den Caravan Salon Besucher erstellen und kann eine gute Zusammenarbeit mit den CEXs sicherstellen.

Qualitative Ziele

- Interessenten in den Verkaufsprozess einleiten
 - Einladen
 - Bedarf ermitteln und Emotionen erwecken
- Vorstellen der Fahrzeugneuheiten an Bestandskunden
 - Das neue Modell von VW kann ... im Vergleich zum alten.
 - Das sind die neuen Eigenschaften, ...
- Bestandskundenpflege
 - Einladen in den VIP Bereich
 - Small Talk
 - Zufriedenheit abfragen
 - Einladen in den Showroom



Leadnachweis

Zuordnung zu Kampagnen zwingend notwendig weil:

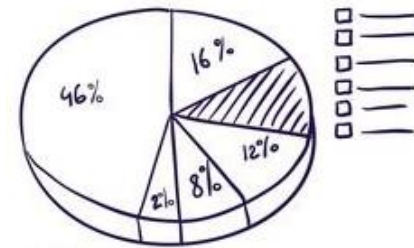
1. Arbeitsnachweis der Verkäufer

- Zuordnung des Erfolgs
- Zuordnung des Messen Erfolgs



2. Reporting

- Verbesserungsmöglichkeiten
- Managementreports



2. Leaderfassung durch die Verkäufer vor Ort

CRM pro Neues Kundenprojekt

Projekt Nr. Status *

Kunde * Marke *

Ansprechpartner Projektart * ☒ Neuwagen ☐ Occasion

Adresse * Nachfassdatum *

Detail

Ablieferpartner * Partner *

Verkäufer *

Lead

Kanal * Wunschfahrzeug

Kontaktierung * ☐ durch Kunde ☐ durch Verkäufer Prebooking ☐ Lead qualifiziert

Herkunft

Quelle Aktion

Anfrageart ☐ Katalogbestellung ☐ Probefahrtanfrage ☐ Offertanfrage ☐ Interessent

Bemerkungen

1. Normale Erfassung des Kundenprojekts
2. Pflichtfelder ausfüllen
3. Pflege der Kampagne



Tipp:

Mit «*salon» ... oder «*Caravan» findet ihr die jeweilige Kampagne sofort!

3. Leaderfassung via LeadApp durch CEX



Was passiert mit den erfassten Leads?

Alle Anfragearten fließen ins CRMpro.

Das System versendet dem Interessenten die Kataloge und gibt gleichzeitig dem Verkäufer die Leads weiter.

Verkäufer bearbeitet die Anfrage des Kunden und versucht sie positiv abzuschliessen.

