



Referenz

Kunde:



Autohaus Peter Geisser GmbH
www.autohaus-geisser.de
Anzahl Mitarbeiter: 120
Branche: Automobilhandel

Kundenprofil

Die Autohausgruppe Geisser gehört heute, nach über 20 Jahren, zu den leistungsstärksten, profitabelsten und umsatzstärksten Volvo-Händlern in Deutschland.

An sechs Standorten werden 1.500 neue Volvo, Jaguar, Land Rover und bis zu 1.200 Gebrauchtwagen vermarktet.

Der Bestand an Vorführ- und neuen Lagerwagen umfasst 80 bzw. 100 Fahrzeuge. In den Werkstätten werden jährlich zirka 30.000 Reparaturen und Serviceleistungen durchgeführt. 120 Mitarbeiter erfüllen täglich die hohen Erwartungen der Kunden.

Höchstmögliche Qualität steht dabei stets im Mittelpunkt aller Aktivitäten.

Den Kunden immer im Blick – egal ob im Verkauf oder im Service

„Seit der Einführung der Autohauslösung von CAS Drive ist es möglich unsere Kunden deutlich effizienter zu betreuen. Jeder Mitarbeiter hat Zugriff auf alle relevanten Daten, egal ob in der Werkstatt, am Empfang oder im Verkauf. Dadurch entfällt sehr viel Abstimmung und die Betreuung unserer Kunden ist deutlich besser – und damit auch ihre Zufriedenheit!“

Jan Swierczek (Leiter IT, Autohaus Peter Geisser)

Anforderungen

- ▶ Bereitstellung eines zentralen Systems für alle Daten
- ▶ Abbildung des gesamten Verkaufsprozesses
- ▶ Zugriff aller Mitarbeiter auf die Informationen
- ▶ Aufsetzen eines abteilungsübergreifendem Kontaktmanagement
- ▶ Verwaltung von Vorführwagen und Probefahrten im System
- ▶ Korrekte Ansprache von Kunden bei Kampagnen und Aktionen

Lösung

- ▶ Umfassende Integration des Fahrzeugs in das CRM-System
- ▶ Zentrale Ansicht aller Informationen in der Kundenhistorie
- ▶ Gezielte Steuerung der Kampagnen mit Selektion, Auswertung und Controlling im eigenen Kampagnenmodul
- ▶ Übergreifende Durchführung von Leadmanagement und Verkaufssteuerung über die Verkaufschance
- ▶ Anbindung Finanzmanagement zur Kalkulation, Bearbeitung und Ablage von Angeboten

Nutzen und Vorteile

- ▶ Kunden werden besser und effizienter betreut
- ▶ Jeder Mitarbeiter hat stets einen Überblick über laufende Aktionen beim Kunden
- ▶ Die Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen ist enger geworden
- ▶ Das Management hat einen komprimierten Überblick über alle Aktivitäten
- ▶ Die Reaktionszeiten auf Leads und Durchlaufzeiten bei Angeboten haben sich deutlich verkürzt
- ▶ Die Kundenzufriedenheit sowohl im Verkauf als auch im Service hat sich deutlich verbessert



CAS Software AG
Wilhelm-Schickard-Str. 8-12
76131 Karlsruhe
Tel.: ++49-(0)721/9638-188
www.cas.de