

WAS IST DIE CAROBSERVER ACADEMY?

Im Rahmen unserer CarObserver Academy bieten wir Autohäusern ein umfangreiches Schulungs- und Trainingsprogramm zu Themen des situativen Bestandsmanagements an, um Margen im Vertriebsprozess langfristig und nachhaltig zu steigern. Das Angebot ist zugeschnitten auf die speziellen Anforderungen im Autohausgeschäft und wird im Rahmen von praxisorientierten Workshops in kleinen Gruppen (4-5 Personen) vermittelt. Am Ende einer jeden Qualifizierungseinheit steht eine Urkunde und die Aufnahme in unser Zertifikatsprogramm, um zertifizierter Experte für situative Margenoptimierung zu werden.

WELCHE BEREICHE DECKT DIE ACADEMY AB?

► Basis-Workshops

Workshops zur Erlernung von Grundlagen des situativen Bestandsmanagements mit den 3 Schritten des CarObservers zur Optimierung von Margen im Gebrauchtwagenhandel.

► Intensiv-Workshops

Alle Prozesse und Abläufe intensiv analysieren und in jedem Bereich mehr Marge verdienen durch konsequente situative Margenoptimierung im gesamten Autohaus.

► Potenzial-Analysen

180° Potenzial- und Detailanalysen zur Aufdeckung von Schwachstellen und Margenpotenzialen im Fahrzeugbestand, inkl. Handlungsempfehlungen.

WELCHE INHALTE ERWARTEN MICH?

a) Effiziente Prozesse: Analyse der aktuellen Vertriebsprozesse sowie internen Systeme und Bestimmung der Voraussetzungen für eine effektive Preissteuerung.

b) Gute Datenqualität: Anforderungen an die Datenqualität bei der Internetvermarktung von Gebrauchtwagen und Analyse von Schwachstellen und Potenzialen.

c) Multidimensionale Marktanalyse: Analyse der individuellen Marktsituation und Betrachtung von Schwachstellen in der Positionierung von Fahrzeugen im Marktumfeld.

d) Situatives Preisverhalten: Analyse des individuellen Pricing-Verhaltens und Bestimmung von ungenutzten Margenpotenzialen im aktuellen Gebrauchtwagenbestand.

e) Geringe Preis-Nachlässe: Nachlassverhaltens am Point-of-Sale (POS) und die optimale Einpreisung bei Zukauf, Hereinnahme und Verkauf.

e) Präzise Einkaufsbewertung: Anforderungen an eine richtige Analyse und Bewertung von Gebrauchtwagen beim Ankauf und die optimale Einpreisung von Zukäufen bei Hereinnahme und im Verkauf

WELCHES PROBLEM WIRD GELÖST?

Ø 250-1.000€ Marge

pro Fahrzeug verlieren Autohäuser in der gesamten Prozesskette von Einkauf bis Verkauf – Das sind schnell 75.000 € pro Monat bei einem durchschnittlichen Bestand von 150 Fahrzeugen mit 60 Standtagen, also einer Umschlagshäufigkeit von Faktor 6.



Die CarObserver Academy unterstützt Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Einkäufer und Verkäufer den Ansatz des situativen Bestandsmanagements im Autohaus einzuführen und zu etablieren. Dadurch werden zusätzliche Margenpotenziale aufgedeckt und Autohäuser arbeiten profitabler

WERTVOLLES WISSEN FÜR MEHR MARGE

Die CarObserver Academy vermittelt wertvolles Know-How, um Autohäuser erfolgreicher zu machen. Mit unserem Wissen unterstützen wir Hersteller und Autohäuser seit 10 Jahren bei der professionellen situativen Margenoptimierung von Gebrauchtwagen. Über 600 zufriedene Kunden mit mehr als 1000 Standorten vertrauen seither auf unsere Kompetenz aus über 50 Mio. Analysen. Werden Sie Teil der CarObserver-Familie und sorgen Sie mit uns zusammen für mehr Marge mit Ihren Gebrauchten!