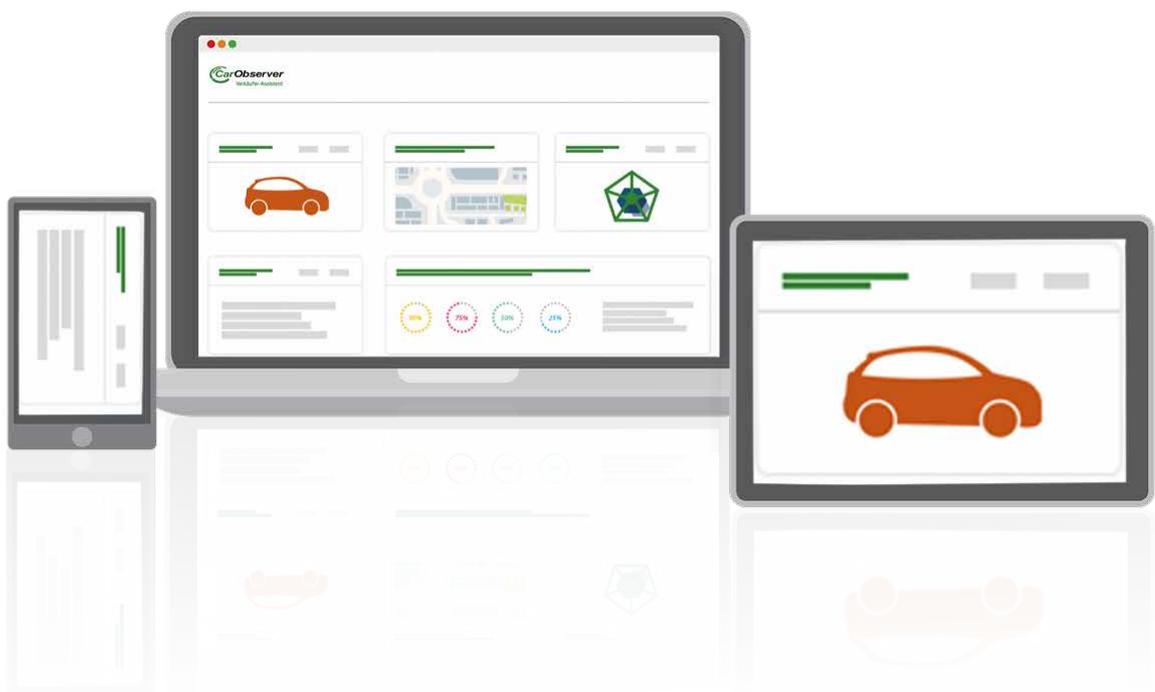
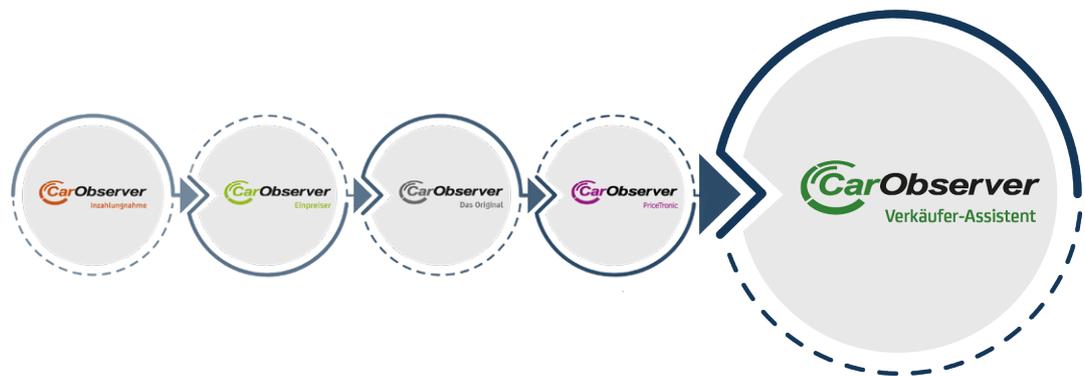


KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IM VERKAUFGESPRÄCH

VERKÄUFER-ASSISTENT



Die Marktsichtung in Echtzeit - in Zukunft für jeden Verkaufsberater das Standardwerkzeug

Top-Verkäufer überzeugen selbst jene Kaufinteressenten von den Vorteilen des eigenen Fahrzeugbestands, die sich vorher im Internet aufgeschlaut haben. Diesen Profis macht keiner etwas vor – selbst handelsfreudige Kaufinteressenten nicht.

Doch wie wäre es, wenn Händler die Marge pro Fahrzeug noch einmal um bis zu 400 Euro steigern könnten? Wenn sie keinen Rabatt mehr gewähren müssten, nur weil die Argumente ausgehen?

Dafür bräuchten sie in Echtzeit einen Überblick über alle relevanten Fahrzeugangebote, die im Internet dem Wunschmodell des Kaufinteressenten am ehesten entsprechen. Sie bräuchten also künstliche Intelligenz, die Marktdaten in Sekundenschnelle verarbeitet und diese den Top-Verkäufern zur Verfügung stellt.

Genau das ermöglicht jetzt eine neue Software der Margenprofis aus Hamm,

die bereits den CarObserver und andere intelligente Tools zur Optimierung von Händlermargen entwickelt haben.

Zugegeben: einen Überblick über den Markt können sich Verkäufer schon lange mittels Online-Plattformen wie mobile.de verschaffen. Aber solch eine händische Marktsichtung ist umständlich. Denn die Verkäufer müssen jedes gefundene Fahrzeug erst einmal anklicken und anschließend die Parameter mit dem Referenzmodell vergleichen.

„Da können Sie die Zeit stoppen, bis Sie den Kaufinteressenten verloren haben“, weiß Detlef Steiner. Er ist Vertriebsleiter bei den Margenprofis und hat jahrzehnte lange Erfahrung im Autoverkauf. Er weiß auch, dass leider etliche seiner Kollegen viel zu spät bemerken, dass ihnen ein Kaufinteressent nicht mehr zuhört.

**» DERZEIT GEHEN
AUTOHÄUSERN IM
LETZTEN VERKAUFS-
SCHRITT NOCH
BIS ZU 400 EURO
VERLOREN**

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ ANALYSIERT FAST 100 VERGLEICHSPARAMETER

Viel effektiver wäre es daher, wenn Daten über das Händlerfahrzeug, für das sich ein potenzieller Käufer interessiert, sowie Daten zu relevanten Vergleichsmodellen in Sekundenbruchteilen zur Verfügung stünden. Und zwar nicht nur der Preis, die Laufleistung und die Erstzulassung, sondern viele weitere Parameter – etwa die Entfernung zu den jeweiligen Vergleichsmodellen.

Die Margenprofis haben jetzt ein Tool auf den Markt gebracht, das Top-Verkäufern genau diese tagesaktuellen Konkurrenzvergleiche liefert. Die Software auf Basis künstlicher Intelligenz heißt „Verkäufer-

Assistent“ und vergleicht ein Wunschfahrzeug beim Händler anhand von bis zu 100 Parametern mit Modellen, die zeitgleich im Internet angeboten werden. Als Datenquelle dienen Fahrzeuginserate der einschlägigen Fahrzeugbörsen.

Der „Verkäufer-Assistent“ ist eine webbasierte Anwendung. Das heißt, sie kann sowohl im Betrieb des Händlers am PC als auch auf dessen Hof oder beim Kunden vor Ort mit mobilen Geräten eingesetzt werden. Zudem ist ein QR-Code-Generator integriert. Damit lässt sich jede Seite, die gerade am Desktop geöffnet ist, per Quick-Scan aufs Handy übertragen und so etwa zum Fahrzeug auf den Hof mitnehmen.

Sie werden beraten von: M.

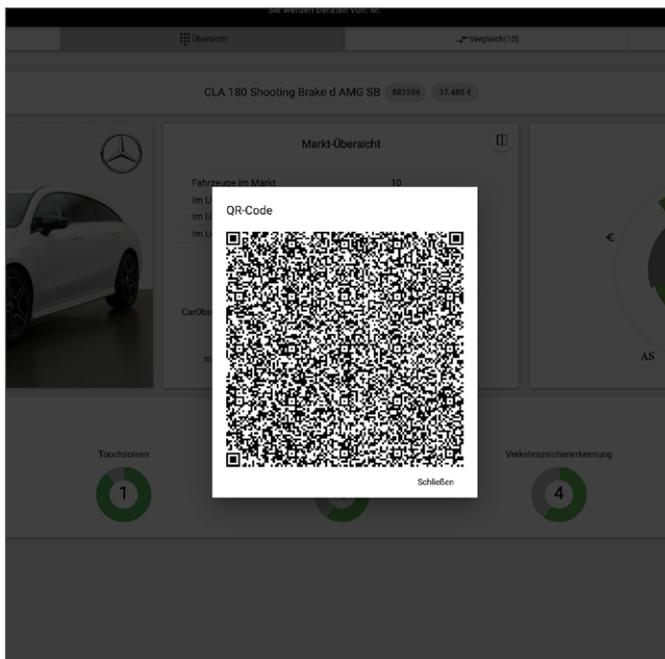
Vergleich(10)

SB Distr. ?Neues Model nera	CLA 180 Shooting Brake d AMG SB	CLA 180 d SB Carbon Navi Premiu m Distr. LED PTS
Eigenschaften	Eigenschaften	Eigenschaften
Preis 32.990 €	Preis 37.485 €	Preis 40.980 €
Ausstattungen 42	Anzahl der Ausstattungen 51	Anzahl der Ausstattungen 49
Gesamtnote 2,42	Gesamtnote 3,00	Gesamtnote 3,04
iFaktor 2,19	iFaktor 0,88	iFaktor 1,06
Siegel -	Siegel -	Siegel -
Kategorie Euro6	Schadstoffklasse Euro6d-TEMP	Schadstoffklasse Euro6d-TEMP
Kilometerstand 12 km	Kilometerstand 9.000 km	Kilometerstand 3.000 km
Standtage 29	Standtage 71	Standtage 8
Außenfarbe Grau	Außenfarbe Weiß	Außenfarbe Grau
Kategorie Kombi	Kategorie Kombi	Kategorie Kombi
Klimatisierung Klimaautomatik	Klimatisierung Klimaautomatik	Klimatisierung Klimaautomatik
Entfernung 195 km	Entfernung 0 km	Entfernung 58 km
Leistung 85 kW	Leistung 85 kW	Leistung 85 kW
Hubraum 1.461 ccm	Hubraum 1.461 ccm	Hubraum 1.461 ccm
Vorbesitzer 1	Vorbesitzer 1	Vorbesitzer 1
Zustand Gebrauchtfahrzeug	Zustand Gebrauchtfahrzeug	Zustand Gebrauchtfahrzeug
HU / AU -	HU / AU -	HU / AU -
Erstzulassung 10/2019	Erstzulassung 11/2019	Erstzulassung 01/2020
Verbrauch (komb.) 4 l/100km	Verbrauch (komb.) 3,9 l/100km	Verbrauch (komb.) 4 l/100km
Energieeffizienzklasse A+	Energieeffizienzklasse A+	Energieeffizienzklasse A

» TAGESAKTUELLE
KONKURENZ-
VERGLEICHE SIND
IM MODERNEN
VERKAUFSGE-
SPRÄCH WICHTIGE
ENTSCHEIDUNGS-
HILFEN

Eine weitere Besonderheit: Die Software der Margenprofis ist problemlos in jedes Dealer-Management- oder Lead-Management-System integrierbar, so dass Verkäufer die Anwendung in ihren gewohnten Systemen aufrufen und nutzen

können. Das Web-Interface ist sogar so konzipiert, dass Verkäufer und Kaufinteressent sich die Ergebnisse gemeinsam ansehen können. Das Fahrzeug wird immer von seiner „besten Seite“ dargestellt.



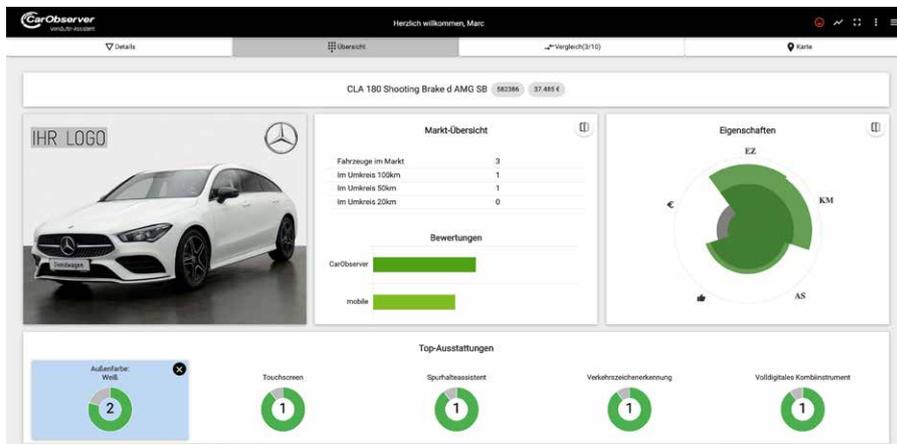
» **DIGITALISIERUNG
UND IMMER
MODERNERE
INFRASTRUKTUR IM
AUTOHAUS
ERMÖGLICHEN
DATENBASIERTE
VERKAUFGESPRÄCHE
AUCH AM PLATZ**

Es gibt allerdings auch eine exklusive Ansicht nur für Verkäufer. Auf vier verschiedenen Unterseiten zeigt der Online-Verkäufer-Assistent:

1. Details des vom Händler angebotenen Wunschfahrzeugs mit allen Ausstattungen,
2. eine interaktive Markt-Übersicht, in der zentrale Parameter grafisch aufbereitet sind,
3. eine geografische Karte mit Angaben über die Standorte aller Vergleichsfahrzeuge sowie
4. eine Tabelle mit bis zu 100 Parametern über das Wunschmodell und die Vergleichsfahrzeuge.

Auf diese Weise bietet der „Verkäufer-Assistent“ alle Argumente gegen Preisnachlässe auf einen Blick und in Echtzeit. Außerdem können Top-Verkäufer damit

Kaufinteressenten erklären, wie vermeintlich billigere Angebote im Internet zustande kommen, und dass sich Äpfel und Birnen nicht vergleichen lassen.



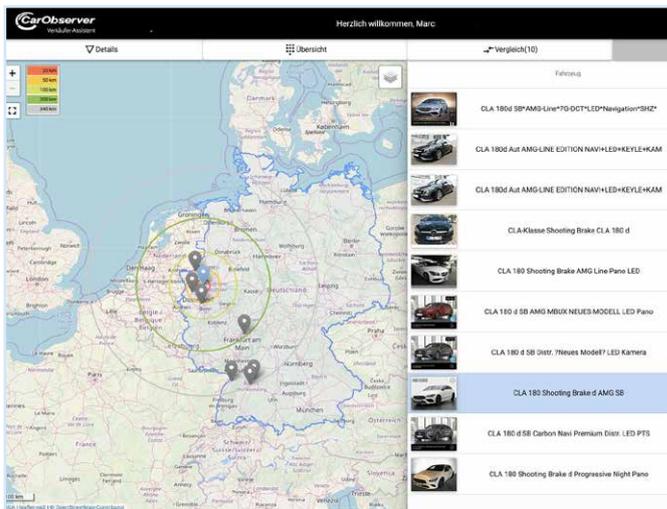
Künstliche Intelligenz - der Schlüssel zu aussagekräftigen Stärke-Schwächen-Profilen

Eine große Kunst datenbasierter Systeme besteht darin, die Daten verständlich aufzubereiten. Beim „Verkäufer-Assistent“ ist dies den Margenprofis gelungen – etwa in Form der interaktiven Marktübersicht. Auf der entsprechenden Unterseite sieht der Betrachter in der oberen Bildschirmhälfte drei große Kacheln mit folgenden Inhalten:

- ein Foto des Wunschfahrzeugs beim Händler,
- Angaben über die Zahl existierender Vergleichsfahrzeuge und deren Standorte in Umkreisen von 20, 50 und über 100 Kilometer sowie
- eine Tabelle mit Angaben über Preis, die Laufleistung, die Zahl der Ausstattun-

gen und das Datum der Erstzulassung des Wunschfahrzeugs im Vergleich zum Modell mit dem günstigsten Angebot, dem geringsten Kilometerstand, der besten Ausstattung und des geringsten Alters.

**» VERKAUFSBERATER*INNEN
STEUERN KUNDENGE-
SPRÄCHE ZUKÜNFTIG
MITTELS EINER DATEN-
BASIERTEN FUNDIERTEN
ARGUMENTATION**

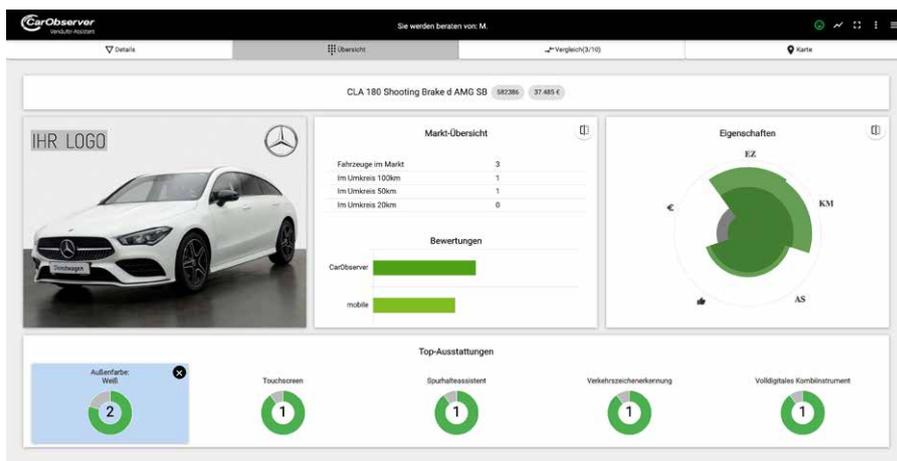


» DATENBASIERTER VERKAUFSERFOLG HEISST IN ZUKUNFT AUCH ALLE KONKURRENZFAHRZEUGE IM VERKAUFSGEBIET ZU KENNEN

Unterhalb dieser drei Kacheln sind die fünf wichtigsten Ausstattungsmerkmale des Wunschfahrzeugs aufgeführt. Neben jedem Merkmal steht, wie viele Vergleichsfahrzeuge ebenfalls darüber verfügen.

Anhand der fünf Top-Ausstattungen lässt sich das Angebot des Marktes entsprechend filtern. Wer zum Beispiel wissen will, welche Vergleichsfahrzeuge mit einer Sprachsteuerung ausgestattet sind,

klickt dieses Merkmal an. Sofort ändert das System alle Angaben der interaktiven Marktübersicht. So werden nur noch die Standorte angezeigt, an denen sich Alternativmodelle mit Sprachsteuerung befinden. In die Kachel mit den Werten zu Preis, Laufleistung, Ausstattungen und Erstzulassungen nimmt das Tool ebenfalls nur noch angebotene Fahrzeuge mit Sprachsteuerung auf.



» SCHNELLIGKEIT UND ÜBERSICHTLICHKEIT DÜRFEN BEIM DATENBASIERTEM VERKAUFEN NICHT VERLOREN GEHEN

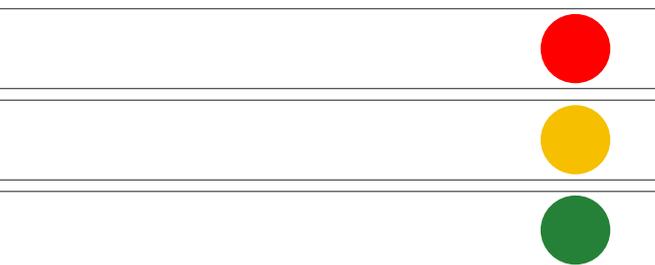
Alleinstellungsmerkmale schnell erkennen und damit Preise erklären

Sobald Verkäufer tiefer in die Argumentation einsteigen müssen, um stichhaltige Gründe für die Bepreisung vorbringen zu können, können sie dafür die Unterseite mit den bis zu 100 Vergleichsparametern aufrufen. Allein 30 Punkte davon beziehen sich auf zentrale Daten eines Fahrzeugs wie seine Schadstoffklasse, die Standtage oder seinen Verbrauch.

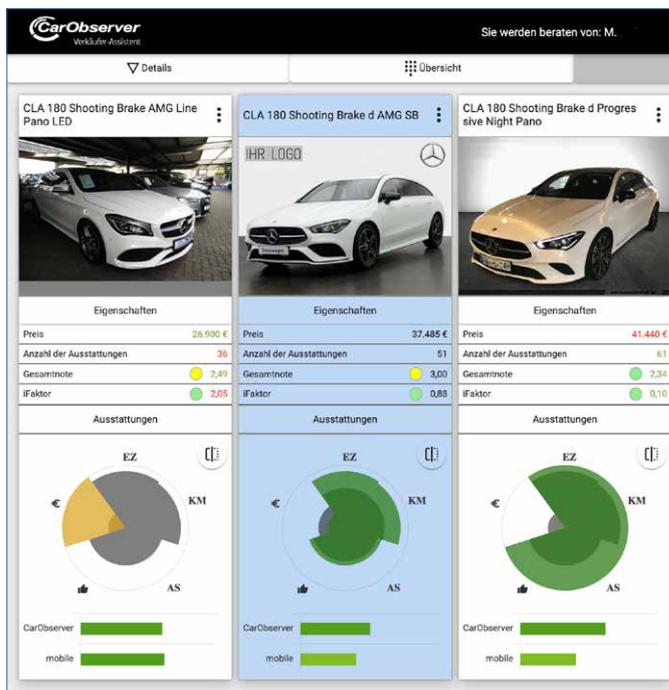
Für das Wunschauto sowie für alle Vergleichsfahrzeuge, die noch in der Wahl sind, zeigt das System die entsprechenden Werte in einer Tabelle an. Hinzu kommen bis zu 70 Parameter für die Ausstattung. „Mit Hilfe dieser Darstellung können Top-Verkäufer in Echtzeit die verschiedensten Alleinstellungsmerkmale des eigenen Fahrzeugs schnell und eindeutig erkennen sowie höhere Preisbewertun-

gen erklärbar machen“, erläutert Margenprofi und Automobilkaufmann Detlef Steiner.

Damit Top-Verkäufer angesichts der vielen Parameter sowie der Datenmenge nicht den Überblick verlieren, haben die Programmierer der Margenprofis zwei Werte geschaffen, die es so nur im „Verkäufer-Assistent“ gibt. Dabei handelt es sich zum einen um die Gesamtnote, die zwischen 1 und 6 liegen kann. Sie wird auf der Basis diverser Eigenschaften und Ausstattungen eines Fahrzeugs ermittelt. Damit der Verkäufer diesen Wert etwa in der Vergleichsübersicht schnell findet, wird er in Ampelfarben dargestellt. Das bedeutet, dass sehr gute Gesamtnoten in grün, mittelgute in gelb und schlechte in rot angezeigt werden.



» **EINE SCHNELLE
EINSCHÄTZUNG
WIRD DURCH EINE
INTERAKTIVE MARKT-
ÜBERSICHT MÖGLICH**



» **ROT**
GELB
GRÜN
SCHNELLER
ÜBERBLICK DURCH
DAS AMPELSYSTEM

Der zweite Wert ist der sogenannte „iFaktor“. Er spiegelt den Grad der Alleinstellung wieder. Je niedriger er ist, desto einmaliger ist ein Auto. So verfügen Fahrzeuge mit einem geringen iFaktor zum

Beispiel über eine bessere Ausstattung als die übrigen. Außerdem befinden sie sich in einem näheren Umkreis als andere, was sie zusätzlich attraktiv macht.

Neues Tool spart Zeit und generiert mehr Marge

Verkäufer nutzen den „Verkäufer-Assistenten“ der Margenprofis vor oder während eines Kundengesprächs. „Er hilft ihnen schnell und effizient, die Stärken und Schwächen eines Fahrzeugs gegenüber potenziellen Konkurrenzfahrzeugen zu erkennen. Auf diese Weise können sie Kundeneinwänden wirksam begegnen und ungerechtfertigten Rabatteinwänden überzeugend widersprechen“, erklärt Margenprofi Mark Münstereifel.

Der Automobilkaufmann hat wie sein Kollege Detlef Steiner jahrelange Erfahrung als Verkaufsprofi. Er ist überzeugt davon,

dass sich die Zeit der Einwandbehandlung mit dem „Verkäufer-Assistenten“ so weit reduzieren lässt, „dass Top-Verkäufer Zeit für drei zusätzliche provisionsträchtige Fahrzeuge gewinnen“.

» **HÖHERE**
FAHRZEUGPREISE
ERKLÄRBAR
MACHEN

Dabei gehe es nicht darum, Argumente zu liefern, um einen Interessenten zum Kauf eines bestimmten Fahrzeugs zu überreden. Im Gegenteil! „Top-Verkäufer holen ihre Kunden ab, widersprechen ihnen nicht“, weiß Detlef Steiner.

„Wenn ein Interessent zum Beispiel sagt, er habe das Fahrzeug auf dem Hof des Händlers im Internet zu einem niedrigeren Preis gesehen, dann können die Kollegen den Interessenten jetzt ganz entspannt an den Verkäufer-Assistenten führen. Am Bildschirm zeigen sie ihm

dann, warum das Vergleichsfahrzeug preiswerter ist und welche Vorteile das Auto auf dem Hof demgegenüber hat“, so Steiner.

Unterm Strich bietet das neue Tool der Margenprofis Verkäufern die Möglichkeit, ihre Fähigkeiten im Verkauf mit in Echtzeit generierten Daten zu kombinieren, so dass sie ihre Margen pro Fahrzeug noch einmal um 200 bis 400 Euro steigern können, weil Preisnachlässe minimiert werden. Davon profitieren Verkäufer und Autohäuser.

» RABATTFORDERUNGEN VON KUND*INNEN MIT FUNDIERTEN DATENBASIERTEN ARGUMENTEN BEGEGNEN



» [WWW.CAROBSERVER.DE](http://www.carobserver.de)

ÜBER DIE MARGENPROFIS

Ob beim Einkauf, beim Bestandsmanagement oder beim Verkauf: In allen drei Phasen des Gebrauchtwagen- und Vorführgewagenmanagements schlummert Potenzial zur Optimierung der Marge. Dieses zu identifizieren und zu heben, machen sich seit 20 Jahren die Margenprofis aus Hamm in Westfalen zur Aufgabe. Dazu beraten sie Autohäuser und Hersteller entlang des gesamten Margenprozesses. So geben sie ihre Erfahrungen über effiziente Prozesse, gute Datenqualität, multimediale Marktanalysen, situatives Preisverhalten oder präzise Einkaufsbewertungen weiter.

Das Potenzial für eine höhere Marge kann über alle drei Phasen des Gebrauchtwagenmanagements hinweg zwischen 250 Euro und über 1.000 Euro pro Fahrzeug betragen. Da sind sich die Margenprofis sicher. Mittlerweile vertrauen über 600 Händler mit über 1.000 Standorten auf die Dienste und Produkte der Margenprofis. Zu ihren bekanntesten Tools zählt seit zehn Jahren der „CarObserver“, der täglich die bestmöglichen Verkaufschancen generiert.

**Sie wollen mehr über unseren Verkäufer-Assistenten erfahren?
Vereinbaren Sie unverbindlich Ihren persönlichen Präsentationstermin:**



Mark Münstereifel
Head of Sales



Detlef Steiner
Produkt-Experte

Telefon: +49(0)2381 9606-200
E-Mail: info@carobserver.de



CarObserver – Die Margenprofis
Eine Marke der Virtual Office GmbH

Münsterstr. 15
59065 Hamm
Deutschland
www.carobserver.de