



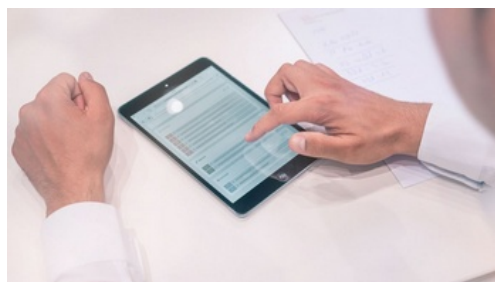
Mittwoch, 27. September 2017, 15.45 Uhr

Digitalisierung im Vertrieb: Mehr Loyalität durch Datenbündelung

Wo Produkte immer vergleichbarer werden, bleibt nur die Differenzierung im Vertrieb. Eine neue Software soll die Kundenloyalität stärken. Dabei gibt es einen besonderen Service für Verkäufer.

Von Bettina John

Die Unternehmensgruppe IIC unterstützt die Digitalisierung des Vertriebs in Autohäusern: Die neue Software *haystack Loyalty* soll die Kundenbindung verbessern und so letztendlich Verkäufe und Profitabilität steigern. Dazu werden alle relevanten Kundendaten, die dem Autohaus vorliegen, um Marktdaten ergänzt.



Die neue Software Haystack Loyalty bündelt vielfältige Informationen für den Verkaufsberater. (Foto: IIC Group)

Mittels komplexer Algorithmen werden anschließend Verkaufspotenziale identifiziert. Die Verkäufer erhalten auf dieser Basis auf den Kunden zugeschnittene Angebote inklusiver entsprechender Argumente. Die sonst übliche zeitaufwändige Vorbereitung erledigt quasi im Hintergrund die Software. Haystack Loyalty sei ein weiterer Baustein der IIC-Strategie, sagt IIC-Geschäftsführer Igor Bonacic.

Das neue Produkt kann auch mit Full Service gebucht werden. Das bedeutet: Verkaufsprofis kontaktieren den Kunden im Namen des Autohauses und vereinbaren einen Termin – ein Service für Verkäufer, die sich mit dem aktiven Telefonieren vielleicht schwer tun und sich lieber nur auf das persönliche Beratungsgespräch konzentrieren wollen.

Verkäufe "erheblich erhöht"

Die ersten Kunden sind zufrieden. Die Software ermittle "automatisch den richtigen Bedarfszeitpunkt mit relevanten Wechselgründen für unsere Kunden", sagt Audi-Partner Benjamin Menche, Geschäftsführer bei Auto Bach in Wetzlar. Man habe mit dieser Hilfe die Verkäufe an Bestandskunden "erheblich erhöht."

Der Kölner Opel-Händler Markus Schlickeiser schätzt vor allem die Kombination aus der eigenständigen Nutzung der Software und die "zusätzliche Unterstützung durch die Kontaktprofis". Dies ermögliche eine effektive und individuelle Kundenbetreuung.

Die IIC Unternehmensgruppe mit fünf Standorten, u.a. in München und in Hürth bei Köln, beschäftigt 100 Mitarbeiter und berät seit 20 Jahren Autohändler, Vertriebsgesellschaften und Hersteller in Deutschland und Europa.

Lesen Sie auch:

[Software-Kooperation: Techno forciert datenbasiertes Marketing](#)

[Zukunftsorientiert: VW-Financial Services treiben Digitalisierung voran](#)

TÜV Rheinland: Informationssicherheit nach TISAX

ANZEIGE

