

## **Verkaufsförderung am POS: Loyalität kosteneffizient stärken**

*PS BonusCheck bringt Transparenz in Verkaufsförderungsprogramme. Vertreter von PS-Team gehen in die Autohäuser und erläutern dem Handel die Ziele der einzelnen Aktionen. Die Hersteller setzen ihre Mittel so besonders effektiv ein.*

Für die Markenbindung ist entscheidend, was am POS geschieht. Um zu vermeiden, dass sich die Käufer auf der Suche nach Ersatzteilen und Zubehör, später womöglich nach einem Kfz in den unkontrollierbaren Weiten des Web verlieren, unterstützen Fahrzeughersteller den stationären Autohandel mit umfangreichen Maßnahmen zur Verkaufsförderung. Das Umsatzpotenzial soll so ausgeschöpft, die Loyalität der Kunden gestärkt werden. Etwa in Form von Händler-Boni lassen sich die OEMs diese Maßnahmen durchaus etwas kosten. Allerdings kann es vorkommen, dass Hersteller und Handel bei der Planung gemeinsamer Aktionen aneinander vorbeireden. Um in der Verkaufsförderung Transparenz für beide Seiten zu schaffen, hat PS-Team das Produkt PS BonusCheck entwickelt.

### **Rund 3.000 Händlerbesuche im Jahr**

„Als Prozessdienstleister der Fahrzeughersteller haben wir festgestellt, dass die Kosten der Verkaufsförderung mitunter nicht im optimalen Verhältnis zum Nutzen stehen“, sagt PS-Team-Vertriebschef Eric Wirtz. Mit PS BonusCheck setzen die Hersteller ihre Mittel für den Handel effektiv ein. Dazu besuchen Mitarbeiter von PS-Team etwa 3.000 Händler jährlich und besprechen rund 180.000 einzelne Aktionen mit ihnen. Nachdem sie vom Hersteller beauftragt worden sind, eine Vertriebsaktion zu begleiten, melden sich die Dienstleister bei den Händlern an. Eric Wirtz: „Der Sinn von PS BonusCheck ist, dass die Hersteller mit den Maßnahmen zur Verkaufsförderung die Kunden der Autohäuser wirklich erreichen. Deshalb sensibilisieren unsere Kollegen in intensiven Einführungs- und Abschlussgesprächen die Händler für das Thema Kundenbindung.“

Im Rahmen des Coachings erstellt PS-Team detaillierte Reports. Daraus geht für die Hersteller hervor, wie die Verkaufsförderung in den verschiedenen Händlerregionen beziehungsweise Verkaufsgebieten „einschlägt“. Hersteller und Handel gemeinsam können so gegebenenfalls nachjustieren oder die Vertriebsaktion an das jeweilige Umfeld anpassen. Eric Wirtz: „Unser neues Produkt unterstützt Hersteller und Händler dabei, den Markt gemeinsam zu bearbeiten.“ Allerdings gibt es unter den Händlern auch schwarze Schafe. So haben die PS-Team-Mitarbeiter bei ihren Besuchen festge-

stellt, dass Händler vereinzelt Boni kassierten, ohne die entsprechende Gegenleistung erbracht zu haben.

### **Über die PS-Team Deutschland GmbH ([www.ps-team.de](http://www.ps-team.de))**

Seit mehr als 25 Jahren übernimmt PS-Team alle Aufgabenstellungen rund um gewerblich genutzte Fahrzeuge. Als Dienstleister für Dienstleister bietet das Unternehmen prozessorientierte Systeme und Produkte an – basierend auf durchdachten Konzepten, klaren Strukturen und kurzen Entscheidungswegen. Neben großen Finanzierern, Autoherstellern und Fahrzeugflotten betreut PS-Team rund 70 Prozent der Leasinggesellschaften und Fahrzeugvermieter. Lösungen für den Autohandel und Versicherer runden das Portfolio des über 145 Mitarbeiter zählenden Unternehmens ab. In einem eigenen Dokumentenarchiv verwahrt der Dienstleister über 2,6 Millionen Fahrzeugdokumente mit bis zu 9.000 Einzelbewegungen pro Tag und koordiniert rund 750.000 Fahrzeugregistrierungen und Stilllegungen jährlich. Ebenfalls in diesem Zeitraum werden 240.000 Fahrzeugtransaktionen per Spedition und auf eigener Achse angestoßen. PS-Team verwahrt 100.000 Kfz-Schlüssel und unterhält die weltweit einzige vollautomatische Kennzeichen-Prägesystemlösung mit Onlineanbindung. Darüber hinaus übernimmt das Unternehmen 35.000 Bestandsprüfungen mit 900.000 Fahrzeugen p.a. Über ein System von Franchisepartnern vertreibt PS-Team seine Produkte auch im Ausland. Dieses System baut PS-Team derzeit europaweit aus.

#### **Weitere Informationen:**

PS-Team Deutschland GmbH & Co. KG  
Am Klingenberg 6  
65396 Walluf

Tel.: +49 6123 9999 902  
Fax: +49 6123 9999 77 902  
E-Mail: [info@ps-team.de](mailto:info@ps-team.de)  
Net: [www.ps-team.de](http://www.ps-team.de)