

Heft 23-24

18.12.2010

Den Kunden fragen – aber richtig

„Nein danke, ich schau mich nur mal um“. Jeder Verkäufer kennt diese Antwort des Kunden, der die ausgestellten Autos begutachtet. Jedoch sollte sich der Verkäufer jetzt nicht abwimmeln lassen. Mit der richtigen Fragetechnik kann er dennoch das Interesse des Kunden wecken. ‚Fit4sale‘ ist so eine Methode, die das Automobil-Absatz-Zentrum in Wetzlar entwickelt hat. Hat der Autoverkäufer anschließend das Vertrauen des Interessenten gewonnen, präsentiert er dem Kunden an seinem Rechner ein Angebot aus über 20.000 Fahrzeugen von der Händler-Einkaufsbörse ‚ELN‘ für das gesuchte Auto.

Beide Komponenten zusammen, die Fragetechnik aus der ‚Fit4sale‘-Methode (www.aa-z.de) und die Fahrzeuge von ‚ELN‘ (www.eln.de), ergeben eigenen Angaben zufolge ein verkaufsstrategisch hieb- und stichfestes Programm, das nicht nur Gesprächs-Eröffnungsvarianten, sondern auch wirksame Abschlusstechniken bereithält. Ziel ist es, nicht nur einen Verkauf zustande zu bringen, sondern den Kunden zum Stammkunden zu machen. Die Zeit des Passivverkaufs ist längst vorbei. Denn wer heute noch darauf wartet, dass die Kunden von alleine auf den Werkstatthof kommen und sich nach Autos erkundigen, hat die Zeichen der Zeit nicht verstanden. Der einzig vernünftige und wirtschaftlich relevante Weg ist heute, die Fahrzeuge aktiv zu verkaufen, sprich dem Kunden zuvorzukommen.

Autoverkauf als Mehrmarken Center: mit ELN in 20 Minuten!

- bis 2 Monate Probezeit
- über 20.000 PKW und Nutzfahrzeuge
- rund 40 top-seriöse Anbieter
- Lagerfahrzeuge und Bestellangebote
- eigene Homepageerstellung
- Sofortangebote selbst ausdrucken

*** Willkommen Anzubinder auf ELN, über einwöchigen mit dem Verkaufskonzept ***

ELN Anteil

Praktisches Paket: Mit der ‚Fit4sale‘-Fragetechnik und dem Fahrzeugpool von ‚ELN‘ kann die Werkstatt aktiv Autos verkaufen. Bild: ELN