

ES IST WIEDER ZEIT,
DAS SICH WAS DREHT



BOXENSTOPP 2.0



KONTAKT

Wir verbessern Ihre telefonische Erreichbarkeit. Bei allen telefonischen Kontakten zwischen Ihrem Autohaus und Kunden sorgen unsere Agenten dafür, dass Ihre Kunden das bekommen, was sie wünschen. Wir erinnern Ihre Kunden an diesen wichtigen Termin, laden sie zum Räderwechsel ein und überraschen Sie mit individuellen Angeboten.

TERMINIERUNG

Terminbestätigungen sparen Zeit und Ärger. Wir rufen Ihre Kunden an und tragen den Wunschtermin des Kunden direkt in Ihr Auftraggeber-System. Gleichzeitig können wir Ihre Kunden dabei auf individuelle Kampagnen und Services hinweisen. Gerne übernehmen wir auch die telefonische Erreichbarkeit in Ihrem Autohaus während der Räderwechsel-Saison.

VERKAUF

Hauptziel der LDB Räderwechsel-Kampagnen ist es, mit den Kunden persönlich einen Termin für den Räderwechsel zu vereinbaren und direkt ins Autohaus-Termin-System einzutragen. Daneben können wir auch Angebote für neue Räder erstellen oder direkt am Telefon verkaufen.

SO LÄUFT FÜR SIE ALLES RUND



Kunden kommen zweimal im Jahr ins Autohaus zum Reifenwechsel. Diesen Kontakt sollte man optimal nutzen. Mit den LDB Räderwechsel-Kampagnen sorgen wir dafür, dass Ihren »Kunden mit Sicherheit die Luft nicht ausgeht«. Machen Sie mit LDB Kampagnen aus einem ungeliebten Pflichttermin ein exklusives Serviceerlebnis für Ihre Kunden.

CASE STUDY

2018 nutzte ein Autohaus mit 10 Standorten LDB Kampagnen für die Räderwechselkampagne im Herbst:

Verkauf am Tel.	8 %
Erfolgsquote	24 %
Terminquote	67 %

ANRUFEN &
BESTELLEN

030 390 45 0



LDB GRUPPE
KAMPAGNEN
MIT PROFIL