



PROF4NET

Werkzeuge, die glücklich machen

PROF4NET

Digitales Marketing in der Gebrauchtwagen Abteilung



Prof4Net GmbH

Gegründet im Jahr 2002 von Herrn Jens Girbert und Herrn Björn Keding

- ▶ Inhabergeführtes Unternehmen aus Deutschland
- ▶ Mehr als 1.500 Händlerbetriebe in Deutschland als Kunde
- ▶ Firmensitz bei einem Automobilhändler im Autohaus
- ▶ Gefördert als innovatives Unternehmen in Brandenburg
- ▶ Aktuell ca. 35 Mitarbeiter

REFERENZENZEN

| Bei VW/OPEL





UMFRAGE

Wie sieht es zum Thema CRM aus?

Fragen

- ▶ Wer hat bereits ein CRM System im Einsatz?
- ▶ In welcher Abteilung wird das System eingesetzt?
- ▶ Wer nutzt das CRM-System?

SCHNITTSTELLEN

| Bestehende Schnittstellen zu CATCH



DMS Anbieter

CROSS, VAUDIS, VAUDIS-X / Pro, Carlo, Incadea, TOPCO, ecaros, Locosoft, ZLS, Betzemeier, Care



HERSTELLER

EVA und auch andere Verkäuferarbeitsplätze (VAP)



WERKSTATTPLANUNG

TKP, WPS, Birne.net, TOPCO, ecaros, ZLS



FAHRZEUG-TOOLS

DAT, Schwacke, eAutoseller, mobile-Format



ARCHIVSYSTEME

ELO, EasyArchiv, VAA



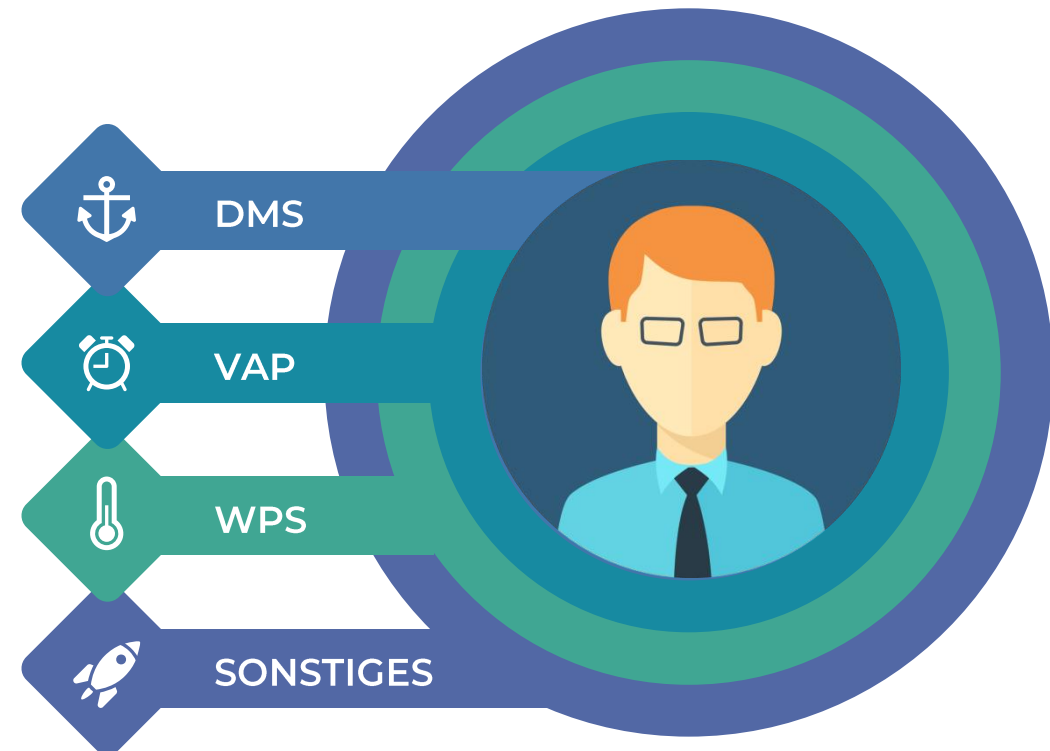
SONSTIGES

Alle Leadquellen, offene Posten-Listen, Finanzierungs- und Leasingdaten

DATENFLUSS

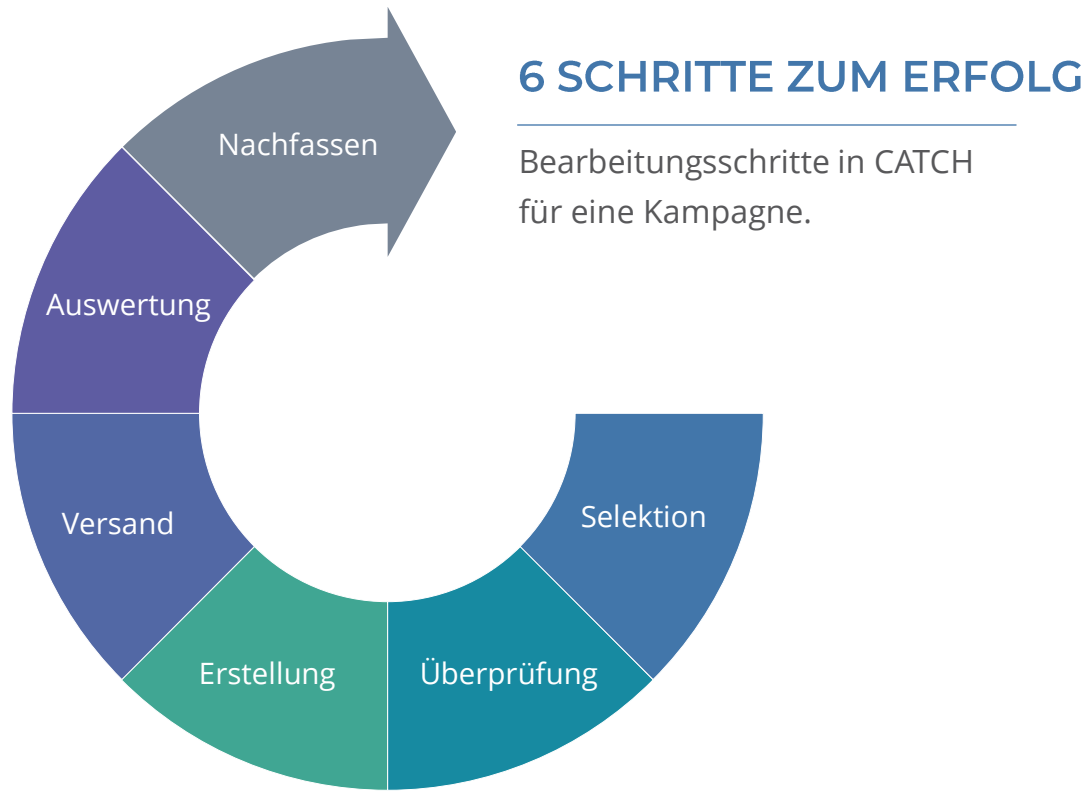
I Importe zu CATCH

- 01 **DMS** – Kundendaten, Fahrzeugdaten, Rechnungsdaten
- 02 **VAP** – Aktivitäten der Verkäufer und geplante Aufgaben
- 03 **WPS** – Termine aus der Werkstatt für die Planung und Übersicht
- 04 **SONSTIGES** - Informationen zu offenen Posten, Leasing/ Finanzierungsdaten manuell eingespielt



MARKETING-PROZESS

Prozess zur Bearbeitung von Kampagnen in CATCH



1

Selektion: Selektion von Kunden- und oder Fahrzeugdaten für eine Kampagne

2

Überprüfung: Überprüfung der Listen mit Möglichkeit zum Ausschluß von Daten

3

Erstellung von Anschreiben: E-Mail und oder Briefvorlagenerstellung in CATCH

4

Versand: Versand der Mails mit Tracking oder Briefe per EPOST an den Kunden

5

Auswertung: Analyse wer reagiert und wer nicht reagiert hat

6

Nachfassen: Nachfassen von Kunden, die nicht reagiert haben per Callcenter

KAMPAGNEN-MANAGEMENT

Erstellen einer Kampagne in CATCH

STEP
01



Erstellen einer Kampagne mit dynamischen Selektionsbedingungen in CATCH

Bedingungen

<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	keine Wertfunktion	Fahrzeug - Typ_modell	ähnlich	auris*	ersten 100 Werte	<input type="checkbox"/>	und	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	keine Wertfunktion	Fahrzeug - Datum_EZ	zwischen	3 und 8	Funktion: Jahresdifferenz	<input type="checkbox"/>	und	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	keine Wertfunktion	Adresse - Plz	zwischen	10000 und 15000	ersten 100 Werte	<input type="checkbox"/>	und	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	keine Wertfunktion	Stammdaten - Anrede	gleich	Herr	ersten 100 Werte	<input type="checkbox"/>		

Ausschluss (Beziehung): nicht gewählt

Filter testen | temporärer Filter | speichern

Liste

St.-Id (253)	St.-Name	St.-Vorname	St.-Firma	Fa.-Typ_modell	Fa.-Datum_EZ	Ad.-
38559	Gotzler	Stephan		Auris	01.04.2014	14480
17467	Schmerbeck	Andreas		Auris	21.06.2015	14480
38559	Gotzler	Stephan		Auris	01.08.2016	14480

KAMPAGNEN-MANAGEMENT

| Erstellen einer Kampagne in CATCH

STEP
02



Versenden einer personalisierten E-Mail und Dokumentation bei allen Kunden

The screenshot shows the CATCH campaign management interface. At the top, there are navigation buttons: 'zurück', 'Vorschau', and 'Newsletter testen'. Below this is a header for the current template: 'Vorlagen' and 'Toyota Gewerbewochen (Größe: 518.29 KByte)'. On the left side, there is a 'Vorlagen' (Templates) panel with various components: 'Container', 'Text', 'Bild', 'Bild + Text', 'Text + Bild', 'Trenner', 'Button', and 'Countdown'. At the bottom of this panel are input fields for 'Aktueller Footer' and 'Footer'. The main preview area shows the email content:

TOYOTA GEWERBEWOCHEN 2021
FÜR MACHER GEMACHT

Three images of people (a woman, a man with a mustache and sunglasses, and a man with a beard) are shown below the title.

<<brieffanrede>> <<titel>> <<name>>,
Gewerbewochen 2021

UNSERE TOYOTA MEISTER LEASING-ANGEBOTE FÜR DIE NUTZFAHRZEUGE VON TOYOTA PROFESSIONAL

Kraftvoll, effizient, ladestark und jetzt auch elektrisch! Die Proace, Proace City und die neuen Proace Electric Modelle packen bei jedem Handwerk mit an und erfüllen die höchsten Ansprüche – immer in der passenden Karosserie- und Ausstattungsvariante. Jetzt unsere Toyota Meister Leasing-Angebote inklusive Wartung sowie 0 € Anzahlung entdecken und bis zu 10 Jahre Garantie5 sichern.

At the bottom of the preview, there is a row of small images showing various scenes, likely related to the Proace vehicles.

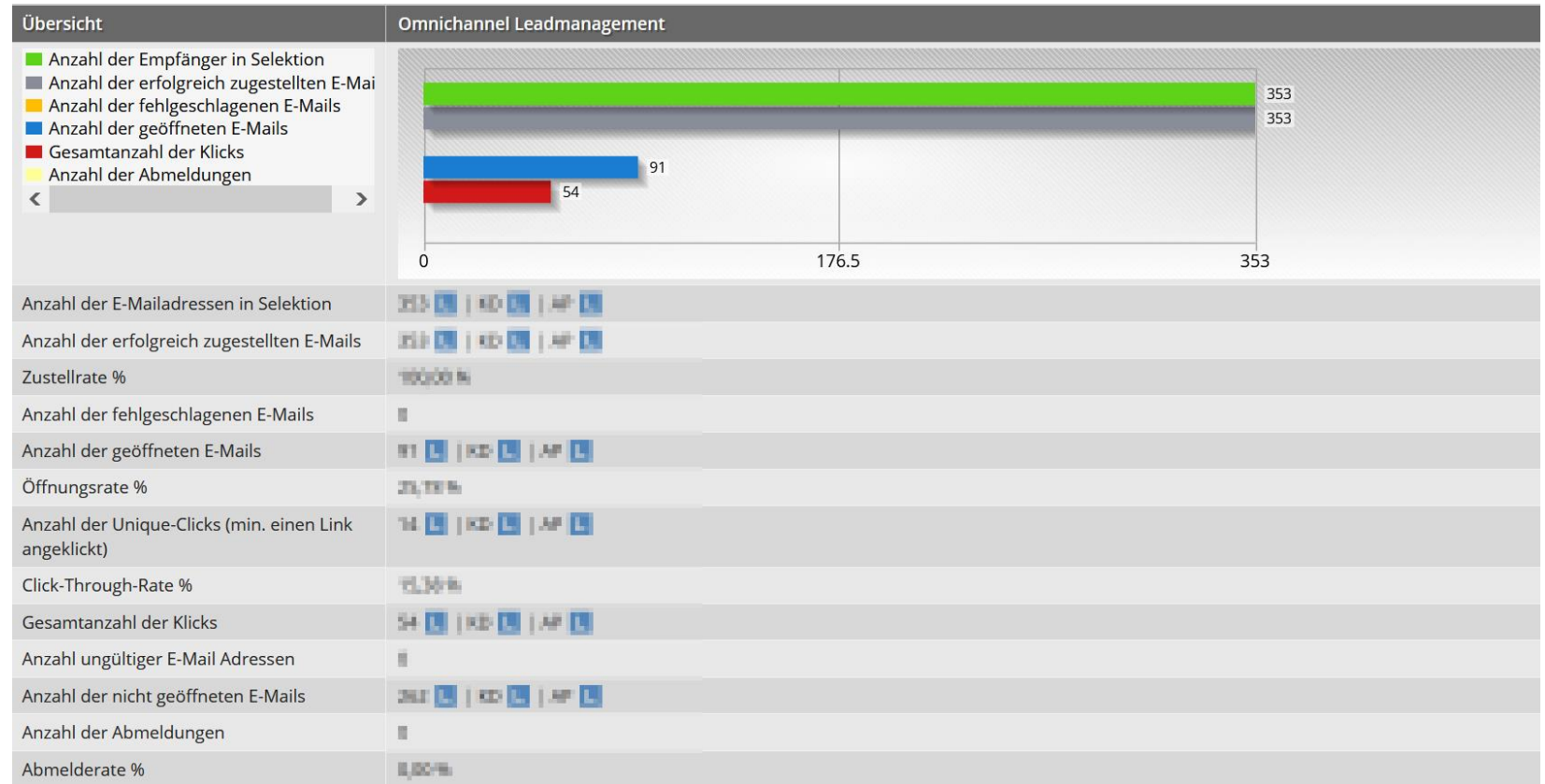
KAMPAGNEN-MANAGEMENT

Erstellen einer Kampagne in CATCH

STEP
03



Analyse des
kompletten Mailings
und Folgeaktions-
planung



KAMPAGNEN-MANAGEMENT

Erstellen einer Kampagne in CATCH

STEP
04



Nachfassen der
Kunden mit einem
Gesprächsleitfaden

Telefonleitfaden

nicht erreicht | Wiedervorlage privat): wählen oder eigene Zeit: 02.09.2021 21 : 45 Freigabezeit eintragen

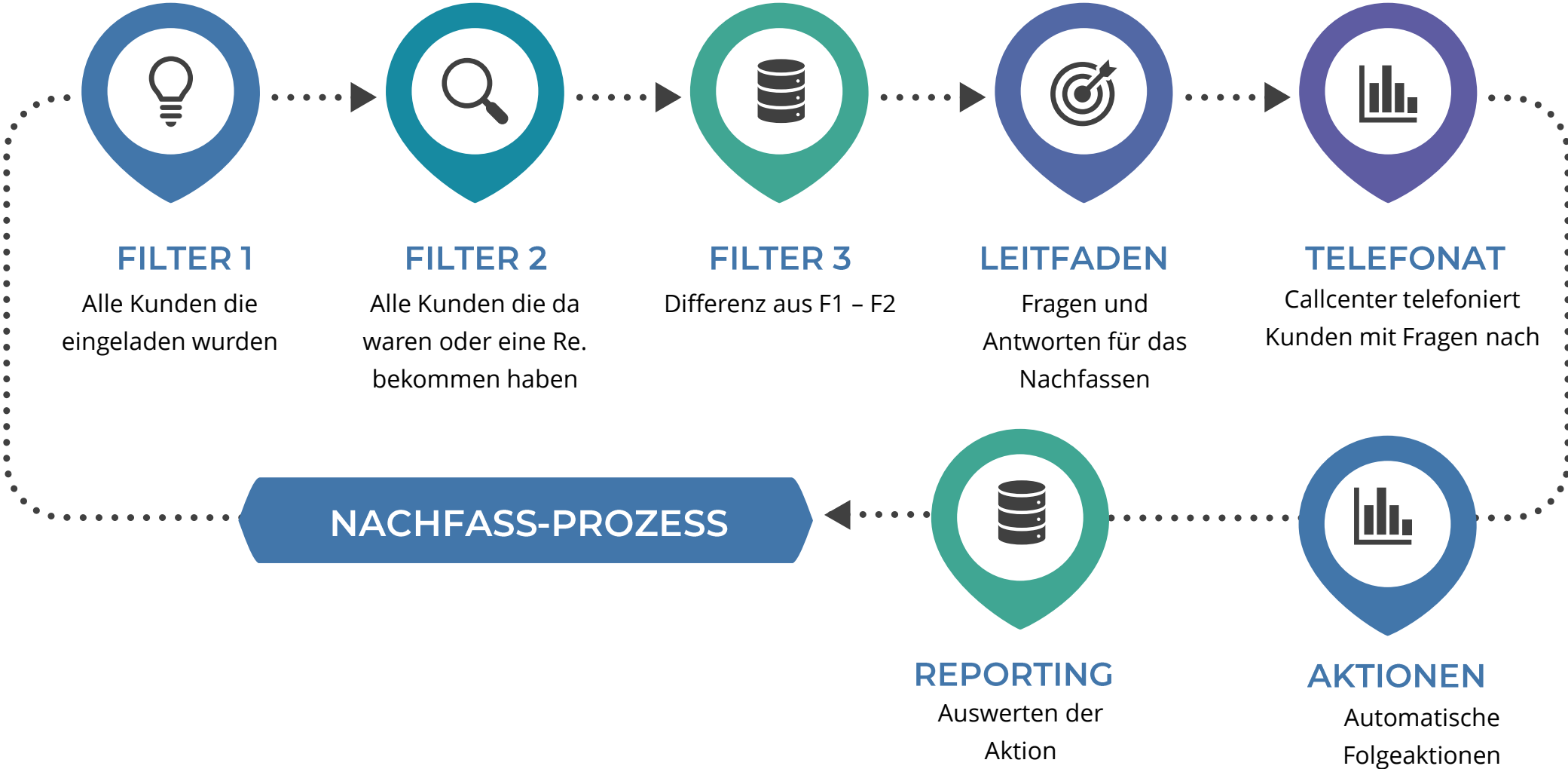
ohne Antwort (raus): endgültig nicht erreicht ohne Antwort - Bemerkung:

Fahren Sie Ihr aktuelles Fahrzeug noch?	nein
Haben Sie Interesse an einem neuen Fahrzeug?	ja
Wollen Sie einen kostenlosen Urlaubs-Check in Anspruch nehmen?	ja
Welche Leistung wollen Sie auch haben?	Fahrzeug waschen Angebot für neue Sommerreifen Angebot für Dachgepäckträger Update vom Navi-System
Wie zufrieden sind Sie mit unserem Autohaus?	★★★★★
Wollen Sie uns etwas mitteilen?	

Antworten eintragen

BEISPIEL ZUM NACHFASSEN

Prozess



MARKETING IN DER GW-ABTEILUNG

| Vorschläge für Aktionen

- Kundenselektionen auf bestimmte Fahrzeug-Modelle
- Club5More – Rabattsystem für Fahrzeuge mit einem bestimmten Alter
- Kunden mit Werkstatt-Termin die bestimmten Bedingungen erfüllen – gefragte Fahrzeuge in den Bestand aufnehmen
- Reputationsmanagement (Google & mobile) – Bekanntheitsgrad steigern
- Leasing & Finanzierungsauslauf – wenn Fahrzeuge aus Flotte im Bestand sind
- Newsletter Versand mit Target-Marketing und Leads in der EVA/Catch
- Normale Serviceaktionen zum Fahrzeug oder auch einen Marketingkreislauf



KONTAKT

Prof4Net GmbH, Gerlachstr. 47-49, 14480 Potsdam

Phone : +49 331 87 00 421

E-Mail : info@prof4.net

www.prof4.net

Ansprechpartner:

Björn Keding

E-Mail:

Bjoern.keding@prof4.net

 facebook.com/prof4net

 [@prof4net](https://twitter.com/prof4net)