



„Click & Collect“ und Vermittlerplattform

„Click & Collect“

Die Kölbl Gruppe arbeitet derzeit an einem System für Click & Collect beim Fahrzeugkauf, vorrangig jedoch im Bereich des Leasings. Das Thema Fahrzeug Online Shop oder auch Click & Collect wird uns auch nach dem Lockdown und der Pandemie noch weiter begleiten und sicherlich an Bedeutung gewinnen. Hierfür möchten wir uns künftig nicht ausschließlich auf Herstellersysteme verlassen und deshalb eigenständige Systeme aufbauen.

Bei der Umsetzung ist es jedoch besonders wichtig, den gesamten online Verkauf von Fahrzeugen zu berücksichtigen, da die Umsetzung gerade bei Verbraucherkrediten nicht so einfach umsetzbar ist, wie bei anderen Gütern. Deshalb steht bei uns derzeit vorrangig die Ausarbeitung eines ganzheitlichen Prozesses auf der Agenda, also von der Customer Journey bis hin zur Auslieferung des neuen Fahrzeugs.

Die Möglichkeit des online Verkaufs wollen wir vorerst auch ausschließlich für Bestandsfahrzeuge und nur bei ausgewählten Neuwagen anbieten. Außerdem setzen wir vorerst nur auf Leasingverträge, da wir hier die besten Chancen sehen. Am Ende „kauft“ der Kunde eine Leasingrate und nicht direkt ein Fahrzeug für mehrere Tausend Euro.

Besondere Herausforderungen sehen wir derzeit noch in der gesamten Vertragsabwicklung, besonders vor dem Hintergrund der gesetzlichen Bestimmungen und dem damit verbundenen Aufwand für uns und unsere Kunden.

Derzeit stellen wir jedoch fest, dass die Nachfrage nach einem direkten online Kauf von Fahrzeugen überschaubar ist, weshalb wir das Konzept auch als Testphase betrachten und die Kosten in einem überschaubaren Rahmen halten möchten. Wir versuchen daher einen Großteil der Leistungen Inhouse zu erstellen und das Kölbl Click & Collect als MVP (=Minimum Viable Product) zu betrachten. Bei erhöhter Nachfrage und rentabler Umsetzbarkeit werden wir das Produkt dann auf weitere Modelle und Anschaffungsarten ausweiten.

Vermittlerplattform

Wie viele Autohändler arbeiten wir im Bereich der Neuwagenvermittlung und des Gebrauchtwagenverkaufs im B2B-Bereich mit vielen Händlern zusammen. Für eine bessere Abwicklung und Betreuung unserer Partner, haben wir eine eigene Vermittlerplattform aufgebaut.

Wir bieten unseren Kunden dort einen B2B-Shop Lite, welcher zwar keinen direkten online Kauf der Gebrauchtfahrzeuge ermöglicht, jedoch die Händlerpreise anzeigt und eine Reservierung ermöglicht. Darüber hinaus können die Vermittler Exposés für Ihre Kunden drucken und direkt Finanzierungsangebote über unseren Kalkulator für Gebrauchtwagen errechnen.

In unserem Marketingportal haben unsere Partner die Möglichkeit Werbemittel für deren Social Media Auftritt oder andere klassische Werbemedien zu buchen. Hierfür können wir durch uns erstellte Grafiken verwenden oder bestimmte individuelle Ergänzungen des Partners einfließen lassen.

Da wir vorrangig mit Vermittlern in unserer Region zusammenarbeiten, bieten wir diesen auch die Möglichkeit Vorführwagen und/oder Mietwagen über uns zu buchen, um Ihre Kunden mobil zu halten oder das Fahrzeugmodell noch schmackhafter zu machen. Die Buchung erfolgt derzeit noch über ein Anfrageformular, soll aber bis Ende des Jahres voll automatisch ablaufen und eine direkte Buchung ermöglichen.

Über unser Upload-Center können Vermittler direkt wichtige Dokumente an uns versenden und Laufzettel erstellen, sodass die Bearbeitung des Kaufprozesses deutlich beschleunigt werden konnte und Unterlagen geordnet und einheitlich bei uns eingehen. Dadurch erhoffen wir uns eine genauere Bearbeitung sowie eine bessere Prüfung der gesamten Zusammenarbeit.

Im Bereich der Partner-News informieren wir unsere Vermittler über Neuigkeiten, besondere Angebote oder gesetzliche Bestimmungen. Darüber hinaus fahren wir eigene Aktionen für unsere Partnerbetriebe, um weitere Anreize zu schaffen. Außerdem stellen wir regelmäßige Besprechungsrounds in digitaler Form ein und halten die Vermittler so auf dem Laufenden.

Neue Homepage

Derzeit arbeiten wir an unserem neuen Homepage-Auftritt und launchen die neue Internetseite noch im ersten Quartal 2021. Die Seite wird schlanker, übersichtlicher und vor allen Dingen deutlich schneller.

Wir setzen außerdem auf mehr Content und eine noch bessere Customer Journey, um letztlich auch weitere Leads direkt über die Homepage zu generieren.