

Geschäftsleitung
Innung

27.10.2008/ed/hö

Vortragsangebot:

**"Zukunftssicherung für Autohäuser –
Strategie und Praxis im Geschäft mit Gebrauchtwagen 2009"**

Sehr geehrte Damen und Herren,

am 26.09.2008 habe ich vor ca. 120 Händlern beim ZDK-Symposium einen 2-stündigen Vortrag zum GW-Geschäft gehalten (Titel siehe oben). Der Vortrag ist bei allen Teilnehmern sehr gut angekommen und wurde inzwischen bereits mehrfach geordert.

Da es in den Autohäusern im GW-Geschäft einerseits großen Handlungsbedarf und andererseits große Möglichkeiten gibt, möchte ich den Vortrag auch Ihrer Innung zu günstigen Konditionen wie folgt anbieten:

1. Thema des Referates

- Zukunftssicherung für Autohäuser -
Strategie und Praxis im Geschäft mit Gebrauchtwagen 2009
- Die Inhaltsübersicht finden Sie im Anhang!

Banken:

- Dresdner Bank Kirchheim
(BLZ 612 810 07) Konto-Nr. 177 770 100
- Postbank Stuttgart
(BLZ 600 100 70) Konto-Nr. 78 28 701

- GW-Marketing- und Managementberatung
für Kfz-Handelsbetriebe • Seminare und
Workshops • GW-Managementhandbücher
- Konzeption von Verkaufsanlagen GW/NW
- Standort- und Absatzanalysen GW/NW

 Software

 Werbemittel

2. Termin und Ort, Zeitbedarf

- Termin und Veranstaltungsort sind frei wählbar.
- Die Tageszeit für das Referat kann beliebig gewählt werden.
- Für das Referat benötige ich zwei Stunden.

Erfahrungsgemäß ist 1/4 bis 1/2 Stunde zusätzlicher
Zeitbedarf für Fragen erforderlich sein.

→ Gerne ergänze ich den Vortrag (ohne Aufpreis), um eine weitere Stunde mit
praktischen Hinweisen zur GW-Gewährleistung. Das steht im Zusammenhang
mit den vielen GW, die oft zu schnell an Wiederverkäufer abgegeben werden.

→ Weiter biete ich (ebenfalls ohne Aufpreis) eine Präsentationsanalyse ca. 2 – 3
Std. in einem nahegelegenen Autohaus an, an der sich die gesamte Teilnehmer-
gruppe beteiligen kann.

- **Material**

Die Broschüre wird nach Ihren Teilnehmerzahlen im
Copy-shop vervielfältigt. Abrechnung nach Beleg
plus 15 % Agenturprovision.

Beamereinsatz, Projektor usw.

**nach Absprache
kostenfrei**

3. Honorar

Festpreisangebot

nach Vereinbarung

4. Fahrtkosten/Reisekosten

- Bei Anreise mit Kfz

0,65 € pro km

- Ansonsten Anreise mit ICE per Bahncard oder mit
Billigflieger und Mietwagen, jeweils nach Beleg
zuzüglich Parkkosten.

- Hotelkosten:

nach Beleg

→ **Teilnehmerzahl**

Wenn Sie das Referat ordern möchten, teilen Sie uns bitte die Teilnehmerzahl zur Erstellung der Unterlagen rechtzeitig mit.

5. Mehrwertsteuer

Die angegebenen Preise sind Nettopreise und erhöhen sich um die gesetzliche Mehrwertsteuer.

6. Information Ihrer Mitglieder

Dafür erhalten Sie anbei einen Textvorschlag, "Information zum Gebrauchtwagen-Geschäft und -Marketing" (siehe Anhang), den Sie selbst verändern und ergänzen können, siehe Anhang. Die Inhaltsübersicht „10 Grundprinzipien“ können Sie Ihren Mitgliedern ebenfalls zusenden.

Bitte rufen Sie mich an, wenn Sie Fragen haben.

Angebot:	
Vortrag (2 Std.) _____ plus ca. 1 Std. GW-Gewährleistung plus Präsentationsanalyse _____	Freigabe durch Datum: _____ _____ Unterschrift
Unsere Terminwünsche: _____ Ort: _____ Ansprechpartner: _____ Telefon: _____	

Mit freundlichen Grüßen

Friedrich Arbeiter GmbH



Arbeiter

Voraussetzung für den Erfolg im Gebrauchtwagen-Geschäft sind **10 Grundprinzipien:**

1. **Das richtige Verkaufsteam**
2. **Ein attraktives Sortiment mit marktorientiertem Preismanagement**
3. **Ein guter Standort**
4. **Erfüllen der Kundenanforderungen**
5. **Eine starke Präsentation**
6. **GW-Vermarktungskanäle effektiv nutzen**
7. **Die richtige Werbestrategie**
8. **Optimale Ablaufprozesse, vor allem bei Hereinnahme und Bewertung**
9. **Glasklare Wirtschaftlichkeitsrechnung mit Gewinnerzielungsstrategie**
10. **Funktionierendes Controlling**

Ihr Betrieb sollte in allen Bereichen so gut wie möglich aufgestellt sein!

Die 10 Grundprinzipien könnte man auch als die 10 Gebote des GW-Marketing und –Managements bezeichnen.

Nachfolgend werden die **wichtigsten** Strategien, Standards und Trends zu allen Grundprinzipien angesprochen; die Unterthemen, soweit zeitlich möglich, mit Kennzahlen und den Minimalanforderungen.