

THINK.



Handelsstrategie  
**dealerBest**

Kaum hat sich der Automobilmarkt erholt und ist wieder am wachsen, steigen - wie sollte es anders sein - die Verkaufsziele für die Autohändler. Und diese werden immer ehrgeiziger. So wird das Erreichen des Verkaufzieles zum Monatsende zur immer größeren Herausforderung.

Für uns ist der Fahrzeugbestand und dessen Zusammenstellung der Schlüssel zum Erfolg. Wir brauchen dafür aber einen vielseitigen Lösungsansatz, um die Fahrzeuge auf Lager verkaufen zu können.

Wir begleiten unsere Kunden bei dieser Aufgabe: Wir analysieren die Kapitalrotation, bewerten die gegenwärtige Marksituation und die anderer Märkte und bieten ihnen einen alternativen Kanal für den Fahrzeugerwerb an.

Wir verfügen über die nötigen Ressourcen Händlern zu helfen, das Rotationsniveau Ihres Fahrzeugbestandes zu steigern.



Wir optimieren die Ressourcen unserer Kunden und erhöhen deren die Wachstums- und Rentabilitätsrate im Einkauf und Verkauf.

### 1. Philosophie



### 3. Service



### 2. Zielgruppe



### 1. Philosophie



Stellen Sie sich folgende Fragen:

**Wo und was kaufen wir?**

**Wo können wir verkaufen?**

**Welches Verkaufziel haben wir für dieses Jahr?**

**Können wir bestimmte Modelle in anderen Märkten ertragsreicher verkaufen?**

**Wie viel mehr könnten wir verkaufen?**

Dies sind nur einige der entscheidenden Fragen, die wir Händlern stellen, wenn Sie mit uns in diesem Servicebereich arbeiten möchten.

Unser Ziel ist es einerseits, dem Händler, als Verkäufer zu ermöglichen, seine Fahrzeugflotte lukrativ und einfach zu verwalten und zu verkaufen; und ihm zum anderen als Käufer die Lieferung der Fahrzeuge im vereinbarten Zustand und Preis zu gewährleisten.

Zusätzlich möchten wir dem Händler einen alternativen Kanal für den Fahrzeugerwerb anbieten, wie es zum Beispiel eine Zusammenarbeit mit Rent-a-car Unternehmen sein könnte.

Wir geben zu: die Entwicklung und Umsetzung einer Handelsstrategie ist ein komplexer Servicebereich, der aber dank unseres breit aufgestellten Teams für uns gut zu bewältigen ist.



2. Zielgruppe



Vertragshändler

Händlergruppen

Mehrmarkenhändler

Rent-a-car Unternehmen

Hersteller



3. Service



Entlastung des Lagerbestandes.

Erfahren Sie, wie der Import- und Exportmarkt funktioniert.

Kauf, Vermietung und Verkauf von Fahrzeugfritten.

Maßgeschneideter Service, der sowohl den Kundenwünschen als auch den Hersteller- und Marktbedingungen entspricht.

# dealerBest

[www.dealerbest.com](http://www.dealerbest.com)

[info@dealerbest.com](mailto:info@dealerbest.com)

+ 34 91 434 92 93

Sie finden uns auch bei:

