

AUTOMOTIVE ÜBERPRÜFUNGEN

Verkaufs-Prozess Überprüfung

Hintergründe

Worum geht es

Die Verkaufs-Prozess Überprüfung ist eine Mischform zwischen einem verdeckten Mystery-Test und einer terminlich fest eingeplanten, strukturierten Prozessanalyse an einem Verkaufspunkt (Auto / Motorrad). Bewährte Elemente beider Untersuchungsformen wie Momentaufnahme (z.B. für Verkaufsanfrage / Verkaufsbesuch) und Dokumentenprüfung (z.B. für Nachfassplanung, Vertrags- und Ablieferphase) werden bei einem Besuch beim Leistungsanbieter kombiniert und zur Ableitung von Verbesserungsvorschlägen im Verkaufs-Prozess herangezogen.

Nutzen / Ziele

Was soll erreicht werden

Mit der Verkaufs-Prozess Überprüfung helfen wir Ihnen, Potential für Prozessverbesserungen zu erkennen und sichtbar zu machen. Die vorgeschlagenen Massnahmen zur Prozessoptimierung fokussieren auf Prozesseffizienz (z.B. Ertragssteigerungen) und höhere Kundenzufriedenheit. Im Vergleich zum Mystery-Test rückt der Coachingansatz stärker in den Vordergrund.

Vorgehensweise

Wie arbeiten wir

Die Planung und Umsetzung der Verkaufs-Prozess Überprüfung erfolgt praxis-orientiert und läuft nach folgendem Raster ab:

- Konzeption (Festlegen von Zielsetzungen mit dem Auftraggeber, Definition Prüfzenario und Ablaufmethodik, Information Projektbeteiligte)
- Vorbereitung (Projekt Set-up mit Ausarbeitung des Prüfkataloges, Aufbereitung von Daten für Verkaufsanfrage / Verkaufsbesuch, Schulung unserer Sachverständigen auf markenspezifische Verkaufs-Standards)
- Durchführung (Mystery-Test für Teilprozess Kundenanfrage / Kundenberatung und Überprüfung vor Ort der Teilprozesse Vertragserstellung, Terminüberwachung, Ablieferung und Abrechnung)
- Berichterstattung (Abschlussgespräch vor Ort nach der Überprüfung, Aufbereitung und Auswertung der Prüfergebnisse, Aufzeigen von Handlungsoptionen)
- Verbesserung (Festlegen und Umsetzen von Schulungs- und Korrekturmassnahmen zusammen mit dem Auftraggeber, evtl. Wiederholung der Verkaufs-Prozess Überprüfung nach vereinbarter Frist)

Profil

Wer sind wir

Hubrun Beratungen GmbH ist ein Beratungsunternehmen mit klarem Fokus. Unsere Kunden – Hersteller und Importeure von Autos und Motorräder, Garagen- und Retailgruppen, Autohäuser und Werkstätten – vertrauen auf unser persönliches Engagement und unsere grosse Automotive Erfahrung.

Kontakt

Wie erreichen Sie uns

Hubrun Beratungen GmbH | Oberdorfstrasse 6 | CH-6340 Baar
T +41 41 760 97 08 | info@hubrun.ch | www.hubrun.ch