

14 | ERFOLGREICHE ZUBEHÖRVERMARKTUNG

Allgemeine Vorteile

- **Kunde:** Siehe Maserati Zubehör. Wird über das verfügbare Zubehör für das bestellte oder eigene Fahrzeug beraten und über die Preise informiert. Übernimmt das Fahrzeug mit dem bestellten und eingebauten Zubehör.
- **Vertragshändler:** Steigerung des Verkaufs von Zubehör, Ausbau der Aftersales-Aktivitäten.

Zuständig: Ersatzteile-Personal, Serviceberater.

1 Benennung des Ersatzteile-Personals

- Das Ersatzteile-Personal hat eine Funktionsbeschreibung.
- Das Ersatzteile-Personal verwaltet zusammen mit dem Serviceberater die verschiedenen in diesem Standard vorgestellten Maßnahmen

2 Liste des zu bewerbenden Zubehörs

- Liste des Zubehörs für jedes Modell der Produktreihe mit Preis einschließlich Einbau und Mehrwertsteuer
- Von jedem in der Liste aufgeführten Zubehörteil ist mindestens ein Exemplar auf Lager.
- Die Liste des ausgewählten Zubehörs befindet sich im Besitz des jeweiligen Verkäufers, Händlers und CS.

3 Liste des Zubehörs, das vom Ersatzteile-Personal gezeigt werden soll

- In der Einrichtung / in Schaukästen, auf Ausstellungsfahrzeugen und auf der Website des Vertragshändlers.
- Auflistung nach Fahrzeugveröffentlichung, Saison (Sommer/Winter) und laufenden Werbeaktionen.

4 Einsatz von Kommunikationsmitteln

- Videopräsentation des Zubehörsortiments und Webanimationen auf Bildschirmen (TV, digitaler Bilderrahmen, Internet) im Ausstellungsraum und im Aftersales-Empfang.
- Broschüren in Selbstbedienungsvitrinen.

5 Zubehör in Einrichtung/Schaufenster

- Im Ausstellungsraum.
- Im Aftersales-Empfang:
- Im Übergabebereich (Übergabe des Zubehörs).
- Saubere Einrichtung (kein Staub und keine Fingerabdrücke) und gute Lagerhaltung.

6 Ausstellung von mindestens einem Fahrzeugzubehör im Ausstellungsraum

- Der Jahreszeit angepasstes Zubehör.
- Zubehör passend zu dem in der Einrichtung / in Schaukästen ausgestellt.

14 | ERFOLGREICHE ZUBEHÖRVERMARKTUNG

7**Monatliche Nachverfolgung der Zubehörverkäufe**

- Der Verkauf von Zubehörteilen wird als spezifische KPI hinzugefügt und in den Berichten oder Präsentationen jeder internen monatlichen globalen Tätigkeitsüberprüfung mit Aftersales-, Verkaufs-, Ersatzteile-Personal und Ersatzteile-Manager hervorgehoben.
- Zu beachtende Merkmale: Zubehörumsatz und / oder Zubehörumsatz pro Neuverkauf.