

Heute Open Air-Besucher – morgen schon Hahn-Kunde? BREOS unterstützt Lead Management von Hahn Automobile mit Digital Pen & Paper



Morgen schon Hahn-Kunden?

Was für ein Auto fahren Sie gerade? Und wie viel fahren Sie im Jahr? Von welchem Auto träumen Sie? So oder ähnlich befragt ein Promotioenteam des Autohauses Hahn Automobile im Großraum Stuttgart Besucher und Interessenten und erfasst ihre Daten. Publikumsmagnet ist das große Open Air Konzert „Hahn Night“, zu dem Hahn am 5. Juli 2008 auf den Rathausplatz nach Ludwigsburg einlädt. Es verbindet zwei Dinge: Kultur und Kundengewinnung. Und nicht nur das. Interessenten können sogar eine Probefahrt mit einem Hahn-Auto ihrer Wahl vereinbaren.



Digitales Umfrageformular

Ein Novum für Hahn: Noch während das Promotioenteam unterwegs ist, können das Marketingteam und die Verkäufer die gerade aktuell erfassten Datensätze abrufen. Jederzeit und an allen Arbeitsplätzen. Qualifizierte Interessenten können sogleich in der Datenbank angelegt und umgehend angesprochen werden. Wie das geht? Effizient und intelligent mit Digital Pen & Paper von BREOS. Die Interviewer füllen die Fragebögen mit dem Digital Pen aus. Bereits beim Schreiben erkennt und speichert der Stift alle Einträge. Die Adressdatensätze werden dann zur Weiterverarbeitung über eine Docking Station am Notebook/PC oder ein bluetooth-fähiges Handy weitergeleitet. Von dort gehen die Daten direkt an die Zentrale von Hahn und ihre Niederlassungen. In nur wenigen Minuten ist der Datenhighway passiert.

BREOS macht das Promotioenteam und in Zukunft auch den Außendienst mobil. Und unterstützt das aktive Lead-Management von Hahn. Generieren, Verwalten und Kontaktieren von Interessenten in einem Arbeitsgang. Papiertransport und doppelte Datenerfassung entfallen, Zeit und Kosten werden gespart. Neue Daten fließen in das Kundenbeziehungsmanagement (CRM, Customer Relationship Management) von Hahn ein, können analysiert und bewertet werden. Für die Verkäufer eröffnen sich damit bislang ungenutzte und erfolgversprechende Marktpotentiale.



**Hahn
Automobile**

Auf einen Blick

Branche:

- ▶ Automobilhandel

Unternehmen:

- ▶ Hahn Automobile: einer der größten VW-Händler in Deutschland

- ▶ fünf Vertriebsgesellschaften an 32 Standorten im Großraum Stuttgart

Herausforderung:

- ▶ Umgehende Ansprache der Interessenten nach mobiler Datenerfassung
- ▶ Steigerung des Verkaufserfolges
- ▶ Integration der Adressdatensätze in bestehendes CRM

Lösung:

- ▶ Einsatz von Digital Pen & Paper von BREOS

Nutzen:

- ▶ Mobilität des Promotioenteams
- ▶ Zeitgleicher und schneller Prozess von Datenerfassung, Übertragung und Abruf
- ▶ Kein Papiertransport und doppelte Datenerfassung
- ▶ Zeit- und Kostenersparnis
- ▶ Jeder Mitarbeiter kann auf aktuelle Adressdatensätze zugreifen