



**5 JAHRE
GARANTIE***

HÄNDLEREIGENGARANTIE AUF
DIE WICHTIGSTEN BAUGRUPPEN

**DER ERSTE
EINDRUCK ZÄHLT!**
JETZT MIT G5 RICHTIG DURCHSTARTEN

SIE HABEN DIE NASE VORN!

41 % aller Gebrauchtwagen werden im Markenhandel gekauft.





WARUM KAUFEN DIE KUNDEN BEIM MARKENHANDEL?

Der Zustand des Automobiles ist entscheidend!

- Bringen Sie den Vorsprung ins Ziel!
- Eine perfekte Präsentation sorgt für den entscheidenden ersten Eindruck.
- Stimmt hier alles, ist der Rest nur noch Form sache.



DIE KRAFT DER STARKEN GEFÜHLE!

Menschen entscheiden emotional!

JA GENAU, EMOTIONAL – NICHT RATIONAL!

Klingt das nicht nach „Mogelpackung?“

Fakt ist aber, dass wir nicht nur emotional, sondern auch rational das bessere Angebot haben!

KAUFGRUND NR. 1 BEIM MARKENHANDEL:

„Zustand der angebotenen Gebrauchtwagen.“

Note 1,8 (auf der Skala von 1-5;

1= sehr wichtig, 5= nicht wichtig)

Gebrauchtwagenkäufer kommen mit sehr konkreten Vorstellungen zum Markenhandel. 87 % suchen Fahrzeuge der Marke, die der Händler auch als Neuwagen verkauft. 75 % wissen sogar schon Marke und Modell. (DAT Report 2015)

EIN HERVORRAGENDER ERSTER Eindruck

ERZEUGT STARKE POSITIVE GEFÜHLE.

Diese prägen den Ablauf des Kaufprozesses.

Eine positive Grundstimmung des Kunden macht alles andere einfacher.



WO WÜRDEN
SIE KAUFEN?





VERMITTELN SIE DEN WERT!

Erzielen Sie bessere Preise!



AUF DIE UMGEBUNG KOMMT ES AN!

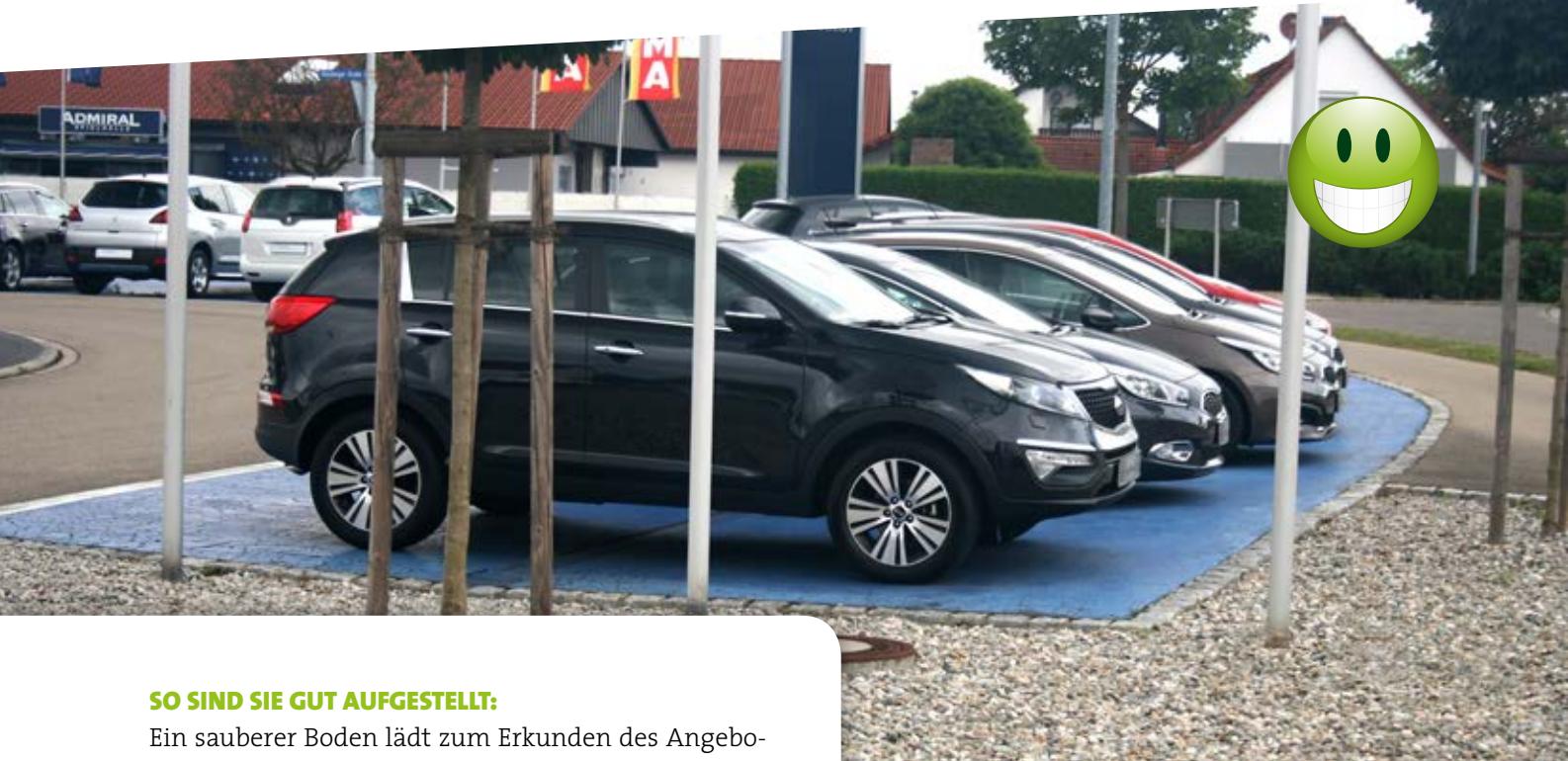
Das Umfeld beeinflusst die Wert-
warnehmung des Kunden.





WERTE.VERMITTLUNG

am Gebrauchtwagenplatz



SO SIND SIE GUT AUFGESTELLT:

Ein sauberer Boden lädt zum Erkunden des Angebo-tes ein. Wenn Ihr Platz nicht befestigt ist, reicht es oft mit Kieseln aufzuschottern – eventuell sogar mit farbigen Steinen – und zu verdichten. Eine exakte Aufstellung der Fahrzeuge sorgt für einen schnellen Überblick und einen guten Eindruck. Die Sorgfalt, welche Sie bei der Präsentation walten lassen, zeigt dem Kunden: „Hier bin ich richtig. Hier werde ich zu-vorkommend und mit Sorgfalt betreut.“





PERFEKT BESCHRIFTET

Kennzeichentafel, Scheibenecke, Fähnchen, Fahrzeug sauber – so findet das Auto sicher schnell seinen neuen Eigentümer.



GUTE AUSSICHTEN FÜR STARKE VERKÄUFE

Planen Sie das Umfeld:

**DAMIT DER KUNDE
DAS FINDET WAS ER SUCHT!**

**Idee: Sortieren Sie Ihre
Fahrzeuge nicht unbedingt
nach Preis oder Marke.**

Schaffen Sie automobile Erlebnis-
welten nach Themen/ Anwen-
dungen/ Zielgruppen:

- unsere Sportlichen
- die Praktischen
- die Günstigen
- Freiheit & Abenteuer
- die Klassiker
- oben ohne – die Cabrios





SAFETY FIRST!

MEHR.WERT durch Garantien, oder wie Sie sich
pro Auto 294,- Euro mehr sichern!

**80 % DER GEBRAUCHTWAGEN
VOM MARKENHANDEL WERDEN
MIT GARANTIE VERKAUFT!**

Ein guter Grund, die Garantie
immer herauszustellen!

WUSSTEN SIE SCHON?

**Eine Mehrzahl der Käufer ist bereit
für einen Gebrauchten mit Garantie
mehr zu bezahlen!
Im Schnitt liegt der MEHR.WERT
bei 294- Euro.**

FAHRZEUGPRÄSENTATION:

- Formular - Preisauszeichnung
- Formular - Ratenauszeichnung
- Scheibenecke G5
- Kennzeicheneinleger G5

ZUBEHÖR:

- Adhäsionsfolie

Scheibenecke G5

HU/AU G5

**5 JAHRE
GARANTIE***

HÄNDLEREIGENGARANTIE AUF
DIE WICHTIGSTEN BAUGRUPPEN

* Garantiebedingungen unter: www.da-garantie.eu

**10 JAHRE
HU/AU
INCLUSIVE!**

*Von übernehmen für Sie für den Zeitraum von 10 Jahren die Garantie für die HU/AU gern. Sog. STVZO
die durch eine amtlich anerkannte Prüforganisation bei uns im Hause durchgeführt wird.

**BIG
DEAL**

5 JAHRE GARANTIE¹⁾
HÄNDLEREIGENGARANTIE AUF
DIE WICHTIGSTEN BAUGRUPPEN
3 INSPEKTIONEN²⁾
GESCHENKT!

Scheibenecke G5 Dig Deal
5+3 und 5+4

**BIG
DEAL**

5 JAHRE GARANTIE¹⁾
HÄNDLEREIGENGARANTIE AUF
DIE WICHTIGSTEN BAUGRUPPEN
4 INSPEKTIONEN²⁾
GESCHENKT!

1) Garantiebedingungen unter: www.da-garantie.eu
2) wir übernehmen die Kosten für die Inspektionen. Sie zahlen nur das Material und Zusatzarbeiten.

Alle G5 Werbemittel und Materialien
einfach online bestellen unter:
<http://marketingportal.avag.eu>



SAFETY FIRST!

MEHR.WERT durch Garantien, oder wie Sie sich
pro Auto 294,- Euro mehr sichern!

Formular - Preisauszeichnung



Formular - Ratenauszeichnung



ZUBEHÖR:

- Adhäsionsfolie

Scheibenfähnchen G5



Adhäsionsfolie

Kennzeicheneinleger G5



Alle G5 Werbemittel und Materialien
einfach online bestellen unter:
<http://marketingportal.avag.eu>

 		
<p>Bei zu günstigen Händler-Eigengarantie, Garantiebedingungen unter: www.dia-garantie.de</p>		
<p>FAHRENGEPRÜFT</p>		
<h1>Dacia Sandero</h1> <h2>1.4 MPI Ambiance</h2>	Angebot-Nr.: 40150995 40150995	
<p>TECHNISCHE DATEN</p>		
Hubraum: 1.390 cm ³ Motor: Benzin Leistung: 55 kW/75 PS Getriebe: Schaltgetriebe	Erstzulassung: 05.08.2008 KM-Stand: 56.300 Farbe: FARBTON DER KAROSSEERIE WE Polster: Stoffsitze	
<p>AUSSATZGUT</p>		
Servolenkung Außenspiegel mech. von innen ver. Stoßfänger Wagenfarbe Radioverberedung Airbag Beifahrerseite abschaltbar Rücksitzbank (2. Reihe) einteilig Gurtstraffer Anti-Blockier- System (ABS)	Zentralverriegelung beide Verglasung geölt Airbag Fahrerseite Mittelkonsole mit Getränkehalter klapshar Wegfahrsperre mit Transponder Elekttr. Bremskraftverteilung	Raucher- Paket Schutzscheiben seitlich Ausstattungs- Niveau E1 (Siehe Ty) Airbag Beifahrerseite Gepäckraumabdeckung Sicherheitsgurte vom höhenvierstre. Isofix- Aufnahmen für Kindersitz. Getriebe 5- Gang
<p>INSER HAUSPREIS</p>		
<p>3.300,-</p>		
<p>Mehrwertsteuer nicht ausweisbar</p>		



A black Subaru Forester 2.0D is shown from a three-quarter front view. A flag with a green and black diagonal striped pattern is mounted on a pole on the roof. A price sign is propped up in the front window, displaying "Subaru Forester 2.0D" and a price of "20.480,-". The background shows a blurred urban environment.

SAFETY FIRST!

MEHR.WERT durch Garantien, oder wie Sie sich
pro Auto 294,- Euro mehr sichern!

AUSSENWERBUNG

- Fahne G5
- Pylon G5
- Pylon G5 Big Deal
- Rollup G5
- Rollup G5 Big Deal

Fahne G5



Rollup G5



Pylon G5



Alle G5 Werbemittel und Materialien
einfach online bestellen unter:
<http://marketingportal.avag.eu>



SAFETY FIRST!

MEHR.WERT durch Garantien, oder wie Sie sich pro Auto 294,- Euro mehr sichern!

DRUCKSACHEN:

- Infoflyer G5 / Big Deal 5+3/5+4
- Angebotsmappe G5
- Anzeigen G5 / Big Deal
- Garantieheft G5



Garantieheft G5



Infoflyer G5 / Big Deal 5+3/5+4





Anzeigen G5 / Big Deal

Sieber

5x verfügbar

OPEL INSIGNIA Sportstourer 2.0 CDTI
120 kW / 163 PS | EZ 02/2014 | 29.300 km
Klimaautomatik, el. Fh., Tempomat, Navi,
LM-Felgen, Radio/CD, u.v.m.

BIG DEAL
Barpreis ab **22.990,-**
oder monatl. **199,-***
+ 5 JAHRE GARANTIE ¹⁾
+ 3 INSPEKTIONEN ²⁾

(Einmalige Mietsonderzahlung 2.940,-, voraussichtl. Gesamtbetrag 10.104,-, Fahrzeuggesamtpreis 38.330,-, effektiver Jahreszins 3,90%, Sollzinsatz p.a. 3,90%, Laufzeit 36 Monate, Laufleistung 10.000 km/p.a.) * Ein Angebot in Zusammenarbeit mit der Gmac Leasing GmbH, Friedrich-Lutzmann-Ring, 65428 Rüsselsheim, für die der Angebotsleitende als ungebundener Vertreter tätig ist)
1) Händlereigengarantie auf die wichtigsten Baugruppen
2) Drei Inspektionen gemäß Herstellervorgabe zuzüglich Material und Zusatzarbeiten

5 JAHRE GARANTIE
SORGLOS FAHREN!

Autohaus Sieber GmbH
Watzmannstr. 54 | 84034 Landshut
www.autohaus-sieber.de

AUTOMOBILFORUM
AUTOMOBILFORUM PFULLINGEN-REUTLINGEN GmbH
Junge Gebrauchte

5x verfügbar

OPEL CORSA „Energy“ 1,2
5-trg. | 63 kW (85 PS) | z.B. EZ 07/2014 ca. 25 tkm
inkl. Klima, CD-MP3, Radio, LM-Felgen, Teilleder,
Metallic-Lack ...

BIG DEAL
Hauspreis ab **8.990,-**
+ 5 JAHRE GARANTIE ¹⁾
+ 3 INSPEKTIONEN ²⁾

1) Händlereigengarantie auf die wichtigsten Baugruppen
2) Drei Inspektionen gemäß Herstellervorgabe zuzüglich Material und Zusatzarbeiten

5 JAHRE GARANTIE
SORGLOS FAHREN!

Automobilforum
Pfullingen-
Reutlingen GmbH
Daimlerstrasse 4-6 | 72793 Pfullingen
www.automobilforum-reutlingen.de

EINFACH ...

- AUSWÄHLEN
- EINSTEIGEN
- PROBEFAHREN
- GÜNSTIG FINANZIEREN

5 Jahre Garantie!

RIESENAUSWAHL -
rund 5000 Automobile aller
Marken und Preisklassen.

5 JAHRE GARANTIE
HÄNDLEREIGENGARANTIE AUF
DIE WICHTIGSTEN BAUGRUPPEN

* Garantiebedingungen unter www.die-garantie.de

SO WICHTIGE BAUGRUPPEN HABEN FÄHRZEUGEN SIND DURCH UNSERE GARANTIE ABGEGEHNDE



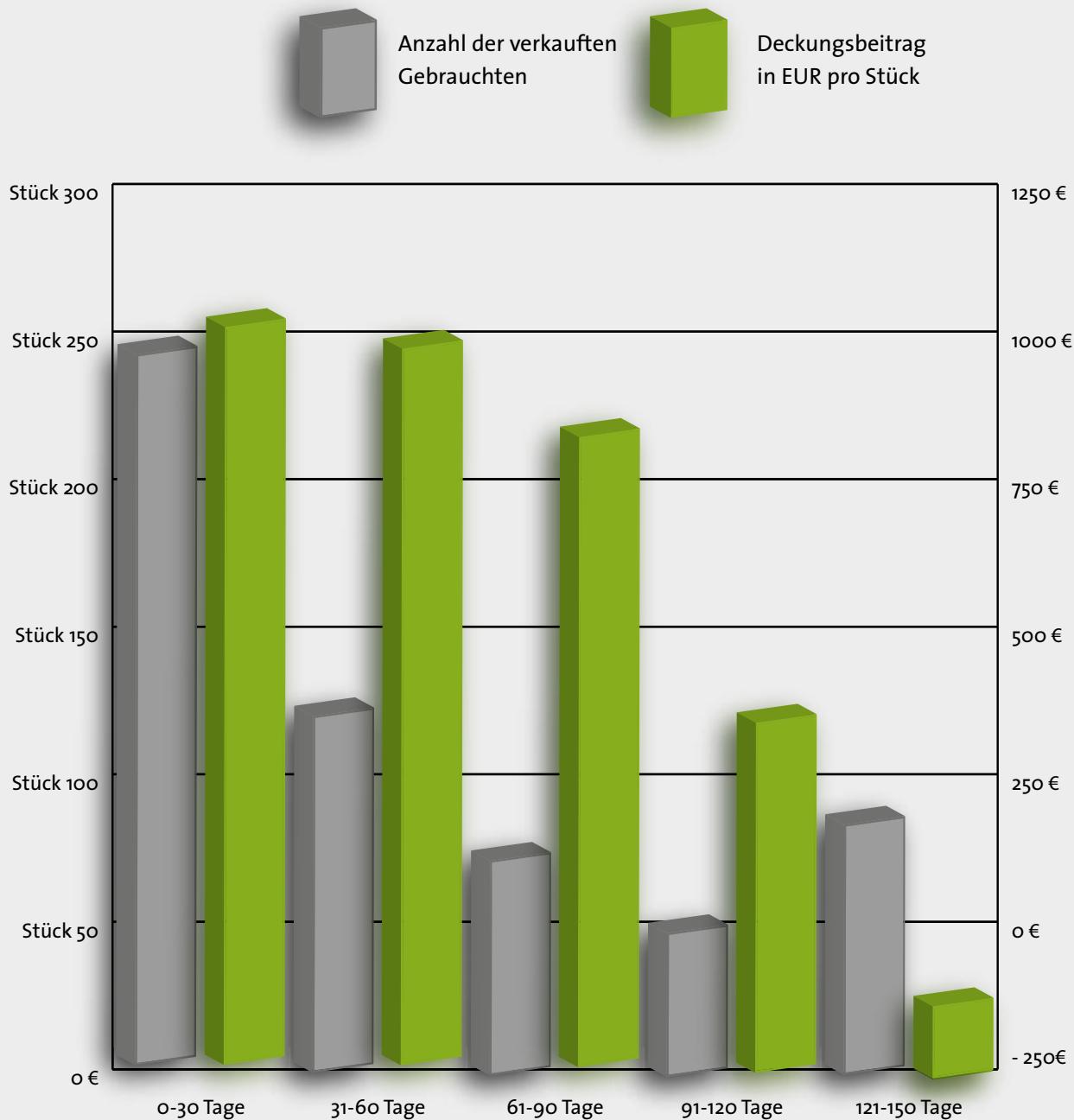
Angebotsmappe G5

SCHNELL VERKAUFT –

bringt mehr Erlös ...

WUSSTEN SIE SCHON?

Bereits nach vier Monaten Standzeit
wird der Deal zum Verlustgeschäft!

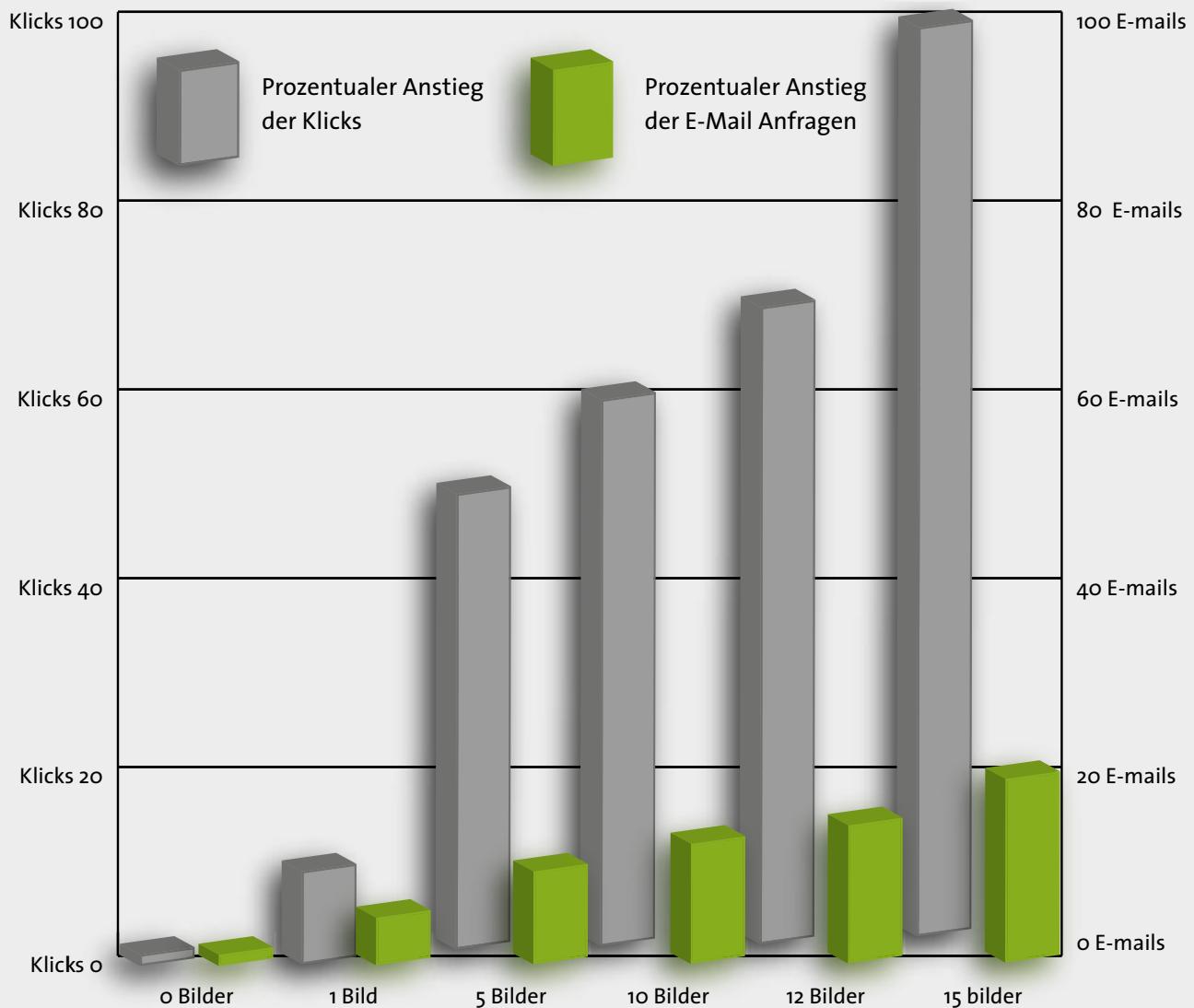


DER TURBO FÜR IHR GEBRAUCHTWAGENGESCHÄFT: Die Präsentation Ihrer Fahrzeuge im Internet!

93 % der unter 30-Jährigen und 91 % der Generation 50+ besucht mobile.de, autoscout24.de und andere Marktplätze um sich zu informieren.

Auch hier entscheidet die professionelle Präsentation. Zwei Faktoren sind dabei besonders wichtig:

- komplette Ausstattung
- viele Bilder, um das Auto erlebbar zu machen



DIE AUSSTATTUNG

Nehmen Sie sich Zeit! Es lohnt sich.

AUCH ALLTÄGLICHE AUSSTATTUNGEN KÖNNEN WICHTIG SEIN!

Die Börsen bieten eine Vielzahl von vorgegebenen Ausstattungsvarianten und Merkmalen an.

Klicken Sie wirklich jede an, über die das Auto verfügt! Pflegen Sie deshalb die komplette Ausstattung.

DENN:

Wenn Sie z. B. bei „Mp3“ keinen Haken gesetzt haben, wird das Fahrzeug nicht angezeigt, wenn der Kunde dieses Merkmal angeklickt hat!

DIE REGEL:

Komplette Ausstattung = bessere Auffindbarkeit, mehr Kontakte, schnellerer Verkauf!

AUSTATTUNG WAS WIRD GESUCHT?

nach prozentualer
Wichtigkeit absteigend

- Scheckheft gepflegt
- Nichtraucherfahrzeug
- ABS
- Seitenairbags
- Zentralverriegelung
- Elektrische Fensterheber
- Alufelgen
- Klimaanlage
- ESP
- Radio
- Servolenkung
- Wegfahrsperrre
- Nebelscheinwerfer
- Radio
- CD Player
- Traktionskontrolle
- Schiebedach
- MP 3
- Alarmanlage
- Klimaautomatik
- Sitzheizung
- HU/AU
- Navigationssystem
- Bluetooth
- Ledersitze
- ...



PKW-Suche bei mobile.de - 2

mobile.de GmbH (DE) | https://suchen.mobile.de/fahrzeuge/search.htm | C | Suchen

Händlerbereich Kontakt Deutsch Meine Suchen Parkplatz (0)

mobile.de Deutschlands größter Fahrzeugmarkt

Suche

Marke, Modell, Variante

Marke: Opel Modell: Insignia Variante: z. B. GTI ...

Detailsuche: Pkw – neu oder gebraucht

Suchen

9.069 Treffer

Ausstattung

Bordcomputer

Elektr. Sitzeinstellung

MP3-Schnittstelle

Schiebedach

Skisack

Tuner/Radio

Elektr. Sitzeinstellung

MP3-Schnittstelle

Schiebedach

Skisack

Tuner/Radio

Wunschausstattung nicht gefunden? Hier nach einem oder mehreren Merkmalen suchen.

Klimatisierung

Beliebig Klimaanlage oder -automatik Klimaautomatik

Innenausstattung

Bluetooth

Elektr. Seitenspiegel

Isofix (Kindersitzbefestigung)

Regensensor

Sitzheizung

Tempomat

CD-Spieler

Freisprecheinrichtung

Multifunktionslenkrad

Servolenkung

Standheizung

Zentralverriegelung

Elektr. Fensterheber

Head-Up Display

Navigationssystem

Sitzbelüftung

Start/Stopp-Automatik

PKW-Suche bei mobile.de - 2

mobile.de GmbH (DE) | https://suchen.mobile.de/fahrzeuge/search.htm | C | Suchen

Händlerbereich Kontakt Deutsch Meine Suchen Parkplatz (0)

mobile.de Deutschlands größter Fahrzeugmarkt

Suche

Marke, Modell, Variante

Marke: Opel Modell: Insignia Variante: z. B. GTI ...

Detailsuche: Pkw – neu oder gebraucht

Suchen

5.842 Treffer

Ausstattung

Bordcomputer

Elektr. Sitzeinstellung

MP3-Schnittstelle

Schiebedach

Skisack

Tuner/Radio

Elektr. Sitzeinstellung

MP3-Schnittstelle

Schiebedach

Wunschausstattung nicht gefunden? Hier nach einem oder mehreren Merkmalen suchen.

Klimatisierung

Beliebig Klimaanlage oder -automatik Klimaautomatik

Innenausstattung

Bluetooth

Elektr. Seitenspiegel

Isofix (Kindersitzbefestigung)

Regensensor

CD-Spieler

Freisprecheinrichtung

Multifunktionslenkrad

Servolenkung

Elektr. Fensterheber

Head-Up Display

Navigationssystem

Sitzbelüftung

STARKE BILDER = EMOTION

Je mehr Bilder Sie zeigen, desto länger beschäftigt sich der Kunde mit Ihrem Angebot.

GEBRAUCHTWAGEN-ANZEIGEN

gedruckt oder online sind mit Bildern erfolgreicher. Der Mensch nimmt zuerst Bilder, dann Grafiken, dann Überschriften und am Schluss Texte wahr. Über das Auge geht's zum Herz des Kunden. Und stimmt die „Emotion“, dann zückt er den Geldbeutel.

Im Internet kommt es noch mehr auf Bilder an. Ab 15 Bildern steigt die Anzahl der Klicks und die Wahrscheinlichkeit, dass der Kunde auch ins Autohaus fährt.

Um so wichtiger ist es, dass die Bilder auch gut sind. Es braucht keine professionelle Ausrüstung und eine Fotografenausbildung. Es geht ganz einfach.

DER FOTOPLATZ

Fotografieren Sie an einem festen Platz. Richten Sie diesen für die Fotos fix ein.

Der Hintergrund sollte möglichst wenig vom Fahrzeug ablenken. Personen, weitere Fahrzeuge, eine befahrene Straße, Schilder oder Ähnliches wirken unruhig und lenken den Blick vom Fahrzeug ab.

Der Untergrund sollte möglichst gleichmäßig und sauber sein.

Es sollte möglichst nicht erkennbar sein, zu welcher Jahreszeit ein Fahrzeug aufgenommen wurde – Schnee im Sommer wirkt wenig verkaufsfördernd!

Das Fahrzeug sollte möglichst nicht in der direkten Sonne fotografiert werden. Auch Gegenlicht und starke Schattenbildung sind zu vermeiden. Besser ist eine gleichmäßige Ausleuchtung. Tipp bei Außenplätzen: Fahrzeuge nicht zur Mittagszeit und idealerweise bei leicht bedecktem Himmel fotografieren.

Fahrzeuge nicht aus der Sonne heraus im Schatten fotografieren.

Achten Sie auf starke Spiegelungen im Lack – die Linien des Fahrzeugs sind schlechter erkennbar, das Bild wirkt unruhig.

Wenn Sie später ein Werbebanner in das Bild einfügen wollen, denken Sie daran, ausreichend Platz hierfür zu lassen

AUTOMOBILFORUM
AUTOMOBILFORUM PFULLINGEN-REUTLINGEN GmbH
Junge Gebrauchte



5x
verfügbar

OPEL CORSA „Energy“ 1,2
5-trg. | 63 kW (85 PS) | z.B. EZ 07/2014 ca. 25 tkm
inkl. Klima, CD-MP3, Radio, LM-Felgen, Teilleder,
Metallic-Lack ...

BIG DEAL
Hauspreis ab **8.990,-**

+ 5 JAHRE GARANTIE ¹⁾
+ 3 INSPEKTIONEN ²⁾



CHECKLISTE:

- Fahrzeug aufbereitet
- Fahrzeug außen gewaschen
- Fahrzeug innen gereinigt
- Fahrzeug trocken
- Bremsscheiben und Trommeln rostfrei
- Radkappen montiert
- Aufkleber vom Vorbesitzer entfernt
- G5 Beschilderung komplett
- Schutzpappen und Folien entfernt
- Zubehörteile und Reifen aus dem Kofferraum entfernt
- Radio/Navi eingeschaltet – eventuell Kartenansicht eingestellt
- Lenkrad gerade gestellt
- Klimaautomatik eingeschaltet
- Fotoplatz sauber – keine Pfützen, Schnee etc.



RICHTIG FOTOGRAFIEREN

Kamera – Einstellungen – Perspektiven

KAMERA

Ideal ist eine Kamera mit Zoomfunktion. Sie brauchen gerade für den Innenraum eine vernünftige Weitwinkelfunktion (24 mm Brennweite ist ideal)

EINSTELLUNGEN

Höchste Auflösung (wichtig, wenn später Bilder auch in Anzeigen, Flyer etc. verwendet werden. Keine Angst vor Datenmengen, verkleinern kann man immer, vergrößern nicht mehr.

Wenn die Kamera Halbautomatik hat, dann stellen Sie diese so ein, dass Sie die Blende wählen. Je kleiner die Blende, umso höher die Schärfentiefe. Vollautomatik bringt oft nicht ideale Ergebnisse.

Achten Sie darauf, dass die Belichtungszeit so kurz wie möglich ist. So bleibt das Bild knackscharf und kann später auch mal freigestellt werden. Um kurze Zeiten zu ermöglichen, stellen Sie die Kamera auf max. ISO Empfindlichkeit.

THEMA BLITZ

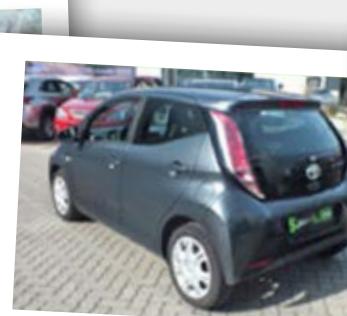
Möglichst ohne Blitz. Sie vermeiden unschöne Reflexe. Wenn Sie blitzen, dann soften Sie den Blitz etwas ab. Einfach ein Butterbrotpapier vor den Reflektor. Tipp für Fortgeschrittene.: Wenn Sie einen Aufsteckblitz haben, dann drehen Sie Ihn um 180 Grad nach hinten. Wenn hinter Ihnen eine weiße Fläche ist, können Sie die ganze Fläche als Reflektor nutzen und bekommen ein weiches Licht ohne Reflexe.

WEITERE TIPPS

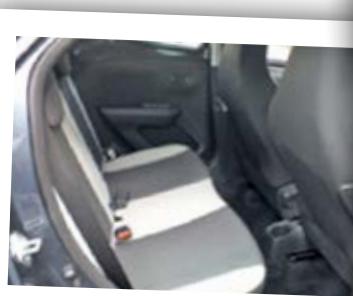
- Bei den Außenaufnahmen immer mindestens eine Wagenlänge Abstand zum Fahrzeug einhalten und gegebenenfalls heranzoomen – so wird eine verzerrte Darstellung vermieden!
- Sowohl für das Zoomen der Außenaufnahme, als auch für den Innenraum/Detailaufnahmen empfiehlt es sich, auf eine Kamera mit manuellem Zoom zurückzugreifen
- Bei einer Weitwinkelkamera mit maximal 24 mm Brennweite gelingen auch von Nahem sehr gute Aufnahmen – ebenso lässt sich das gesamte Cockpit damit ablichten
- Sollte sich ein Schatten im Vordergrund nicht vermeiden lassen (s. Fotoplatz) – nutzen Sie den Blitz zur Aufhellung.
- Cabrios immer offen fotografieren!
- Für die Innenraumaufnahmen das Fahrzeug in den Schatten stellen
- Das Fahrzeug in die Bildmitte.
- Achten Sie darauf, die Kamera gerade zu halten, möglichst ein Stativ verwenden!
- Machen Sie deutlich mehr als 15 Fotos (22-25) und selektieren Sie dann am Rechner die Besten aus
- Aufnahmen der Innenräume vorn – und hinten von der Beifahrerseite aus – dies vermittelt den besten Raumeindruck.
- Das Cockpit einschließlich Mittelkonsole und dem Fahrersitz im Anschnitt, vom Rücksitz aus, aufnehmen.



Fahrzeugfront rechts 45°



Fahrzeugheck rechts 45°



Beifahrerseite Einstieg hinten



Cockpit Frontansicht



Mittelkonsole / Details

Perspektiven

1. Fahrzeugfront rechts 45°
2. Fahrzeugheck rechts 45°
3. Fahrzeugheck links 45°
4. Fahrzeugfront links 45°
5. Fahrerseite Einstieg

6. Beifahrerseite Einstieg
7. Beifahrerseite Einstieg hinten
8. Cockpit Frontansicht
9. Mittelkonsole
10. Alufelge, Xenon, PDC*

11. Kofferraum total
12. Detailaufnahme/Zubehör/Außen
13. Detailaufnahme/Zubehör/Außen
14. Detailaufnahme/Zubehör/Außen
15. Detailaufnahme/Zubehör/Außen



Mögliche Detailaufnahme/Zubehör

- Navigationsmodul/Bildschirm
- Scheckheft
- Allradschalter
- Schiebedach/Panoramadach
- Sitzheizung
- Fensterheber
- Klimaeinheit Fond
- Anhängerkupplung
- El. Fensterhebereinheit
- 3. Sitzreihe
- Rückfahrkamera
- Schiebe-/Panoramadach
- Sitzhöhenverstellung
- El. Sitzverstellung
- Multifunktionslenkrad
- Tempomat
- Head-Up-Display
- LED-Tagfahrlicht
- Trittbretter
- Multimedia-Anschlüsse
- Freisprechanlage
- Schweller/Spoiler
- Embleme Sondermodell
- usw.



Fahrzeugheck links 45°



Fahrzeugfront rechts 45°



Fahrerseite Einstieg



Beifahrerseite Einstieg

CHECKLISTE

zum kopieren!

Unser Tipp: Investieren Sie monatlich eine Stunde in Ihre Gebrauchtwagenausstellung. Verwenden Sie den nachstehenden Beurteilungsbogen und bewerten Sie jeden der Punkte mit Schulnoten von 1 bis 6. Bemühen Sie sich, die Ausstellung mit den Augen Ihres Kunden zu sehen. Sind Sie mit dem Ergebnis zufrieden? Wie oft haben Sie sich ein „sehr gut“ gegeben, wie oft ein „mangelhaft“ oder „ungenügend“? Was muss dringend geändert werden?

NOTE

Bewerten Sie die folgenden Bewertungskriterien von 1= sehr gut bis 6=ungenügend

Unsere Fahrzeuge sind akkurat und ansprechend aufgestellt.

Alle Fahrzeuge kann man problemlos erreichen und es ist viel Platz da, um z.B. die Türen zu öffnen.

Alle Fahrzeuge sind komplett und einheitlich ausgezeichnet.

Alle Fahrzeuge sind mit Leasing/Finanzierung ausgezeichnet.

Alle Fahrzeuge sind mit G5 Material und einheitlich ausgezeichnet.

Alle Fahrzeuge sind sauber (innen und außen).

Der Platz ist frei von Unkraut.

Rasenflächen und Beete sind gepflegt.

Die Ausstellung ist mit G5 Werbematerial versehen.

Die nach Standzeit ältesten Fahrzeuge werden vorrangig präsentiert.

Die nach Standzeit ältesten Autos sind den Verkäufern bekannt.

Die nach Standzeit ältesten Autos sind besonders perfekt gepflegt.

Die Preisauszeichnung ist aktuell.

Preiskorrekturen z.B. nach DAT werden sofort durchgeführt.

Die Ausstellung ist abwechslungsreich (ansprechende Mischung).

Es gibt eine Fläche für ein Aktionsfahrzeug und zur hervorgehobenen Präsentation.

„Ladenhüter“ werden gezielt Aufkäufern angeboten.

In unserer Gebrauchtwagenausstellung stehen nur Angebote und Material, das zum Gebrauchtwagenverkauf gehört.

Vorführwagen werden auf einer speziellen Fläche präsentiert.

Es gibt eine Fläche für Fahrzeuge die zur Auslieferung bereitstehen.

Werden „Schrott“ und „Billigfahrzeuge“ an einem eigenen Ort präsentiert, wie z.B. Bastlerecke.

Durchschnittsnote (Zusammenzählen und durch 21 teilen)