

Vom Interessenten zum Käufer

Die vertriebsorientierten Marketingaktivitäten für Erdgasfahrzeuge

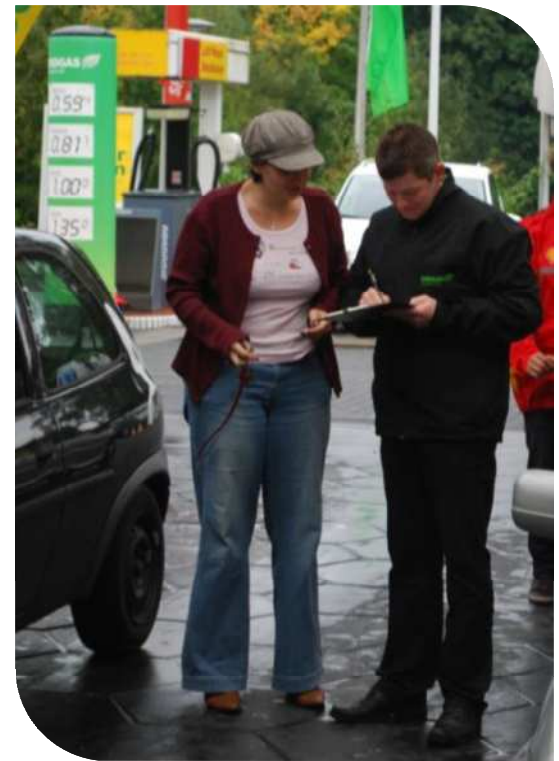
Tankstellenkommunikation



ERDGAS 
Natürlich mobil

Die Ziele der Aktivität

1. Die Aktivität soll das Interesse für Erdgas als alternativen, umweltschonenden und preiswerten Kraftstoff wecken und die Kaufentscheidung zugunsten Erdgasfahrzeuge lenken
2. Generierung von Interessenten durch direkte Ansprache
3. Aufnahme von persönlichen und verkaufsrelevanten Daten zur Verkaufssteuerung
4. Steuerung des Verkaufsprozesses



Die Idee

Die Fahrt zur Tankstelle kostet in der jetzigen Zeit und mit Sicherheit auch in Zukunft Überwindung und natürlich viel Geld. Das Tankstellenpersonal bekommt den ganzen Frust der Verbraucher zu spüren.

Genau der richtige Zeitpunkt, um die Verbraucher genau dort zu sensibilisieren und intensiv auf die Vorteile von Fahrzeugen mit dem Kraftstoff Erdgas aufmerksam zu machen.

Ein Erdgasfahrzeugberater spricht den Verbraucher beim Tankvorgang direkt an, denn da hat er erfahrungsgemäß die meiste Zeit an der Tankstelle. Das Ziel der Ansprache besteht darin, nach dem Tankvorgang ein ausführliches Beratungsgespräch bei einer Tasse Kaffee in der Tankstelle durchzuführen.

Für die Beratung steht neben Prospektmaterial auch ein Notebook zur Verfügung. Damit können Informationen direkt online auf der Homepage des Gasversorgungsunternehmens zur Beratung genutzt werden und mit Hilfe einer Berechnungssoftware die Amortisierungszeiten von einem Erdgasfahrzeug gegenüber Diesel - bzw. Benzinmodellen berechnet werden.

Selbstverständlich werden auch bei dieser Aktion alle für eine erfolgreiche Nachbearbeitung relevanten Daten des Verbrauchers aufgenommen.

Die Umsetzung

- 1. Detailabsprache mit dem Tankstellenpächter** **4 Wochen vor der Aktion**
In einem persönlichen Gespräch zwischen einem Vertreter des GVU und dem Tankstellenpächter werden das Konzept und die Vorgehensweise im Detail besprochen.
- 2. Detailabsprache mit dem Automobilhersteller** **4 Wochen vor der Aktion**
Der teilnehmende Automobilhersteller wird über das Konzept, die Vorgehensweise und die Nachbearbeitung inkl. Kontrollmechanismen informiert.
- 3. Durchführung der Aktion** **Aktionstage**
1 Erdgasfahrzeugberater spricht innerhalb der 5 Aktionstage die Verbraucher an
die Aktionstage müssen nicht aufeinander folgend sein
Ziele: Aufnahme der persönlichen Daten
Bedarfsermittlung an einem Erdgasfahrzeug
- 4. Qualifizierung und Verkaufsteuerung** **bis zu 12 Monate nach der Aktion**
Telefonische Nachqualifizierung
Probefahrtvermittlung und -terminierung
Persönliche Begleitung des Interessenten ins Autohaus

Erdgastankstellen im IK Berlin – Brandenburg



Leistungsinhalt/Kosten

- ✓ Persönlicher Besuch/Beratung des Gasversorgungsunternehmens
- ✓ Detailabsprachen mit dem Tankstellenpächter und den örtlichen Autohäusern
- ✓ 5 Tage Generierung von Interessenten durch 1 Erdgasfahrzeugberater (Kleidung CI „Natürlich Mobil“)
- ✓ Equipment
 - 1 Aufblasbare Anzeigensäule CI „Natürlich Mobil“
 - 2 Easy flags CI „Natürlich Mobil“
 - 1 A1 Aufsteller mit aktuellem Motiv, kann auch vom GVU kommen
 - 1 Counter CI „Natürlich Mobil“
 - 1 Notebook inkl. Mobiler Internetzugang für Beratung
- ✓ Qualifizierung und Verkaufssteuerung
- ✓ Telefongebühren
- ✓ Personalkosten inkl. Überstunden und Reisekosten

Kosten je Aktionstag:

750,- € netto

➤ **375,-€ netto vom GVU**

➤ **375,-€ netto vom Automobilhersteller**

bei einer Mindestaktionsdauer von 5 Tagen je Standort

Nebenkosten: 1 Erdgasfahrzeug vom Automobilhersteller

Eventuelle Standmieten