

Sehr gute Bewertung für gemeinsamen Vertriebsweg „Autohaus“

09.04.2014|Wiener Städtische News|Allgemein
carplus und der Stamm-Vertrieb ergänzen sich optimal.

carplus hat in einer Umfrage die jeweilige Geschäftsleitung der Autohauspartner nach deren Meinung befragt: Mit 98 Prozent gab es die höchste Zustimmung für das vernetzte Serviceangebot durch die carplus-BetreuerInnen einerseits und die VersicherungsexpertInnen der Wiener Städtischen vor Ort andererseits.

„Damit gibt es eine klare Präferenz für unser duales Konzept, welches sich signifikant vom Wettbewerb unterscheidet. Wir wollen das gemeinsam weiter ausbauen“, kündigen die carplus-Geschäftsführer AkadVkm. **Dr. Franz F. Gugenberger** und **DI Dr. Michael Schlögl** an.

89 Prozent der Befragten legen großen Wert darauf, dass KFZ-Versicherungen im eigenen Autohaus durch die AutoverkäuferInnen angeboten werden. Ebenso viele AutohausleiterInnen sehen den Versicherungsverkauf als Kundenbindung und meinen, dass damit Schadenfälle vermehrt im "eigenen" Autohaus repariert werden.

Besonders erfreut zeigen sich die beiden Geschäftsführer auch über die Bewertung der eigenen carplus-Vertriebsmannschaft. Hier gab es mit 96 Prozent positiver Rückmeldungen einen sehr hohen Zufriedenheitsgrad. Mehr als 80 Prozent der gewonnenen KundInnen hatten vorher noch keine Kfz-Versicherung bei der Wiener Städtischen.

Da diese KundInnen zumeist noch keine starke Bindung zu einer/einem VersicherungsbetreuerIn haben, birgt das für den Stammvertrieb vor Ort enormes Potenzial zum Cross-Selling.

