

HRF

Kundenpotenzial ausschöpfen

Gemäß einer Studie von Prof. T. Berg verliert jedes Autohaus pro Jahr ungefähr 20 Prozent seiner Kunden. Um diese Zahl zu minimieren, hat das Systemhaus HRF das Analyse-Tool SyKE (Systematische Kundenentwicklung) auf den Markt gebracht. Das System wurde in enger Zusammenarbeit mit dem Autohaus Schragl KG (Mindelheim und Bad Wörishofen) konzipiert und mit dem Ziel entwickelt, eine anwenderbezogene und praxisnahe Software-Lösung zu bieten.

Kundenwissen per Knopfdruck

Das Analyse-Tool wurde im Zusammenspiel mit der Software-Lösung IVS – CRM Software (Customer Relationship Management) geschaffen, um umfassendes Wissen über die Kunden eines Betriebes schnell und einfach bereitzustellen. Diese Informationen über den Erfolg von Verkaufsförderung und Kundenpflege sind entscheidend im heutigen Wettbewerbsumfeld.

Je mehr Informationen sich über das Kaufverhalten der Kunden sammeln lassen, umso größer sind die Chancen, die Wünsche und Bedürfnisse genau zu kennen und letzten Endes zur vollsten Zufriedenheit zu erfüllen. Mit Hilfe von SyKe werden folgende Fragen beantwortet und auf Knopfdruck zur Verfügung gestellt:

- Wie viele Kunden hat Ihr Autohaus?
- Wie viele davon sind Stammkunden oder Gelegenheitskunden?
- Wie hat sich die Zahl Ihrer Kunden in den letzten Jahren und Monaten entwickelt?
- Wie werden Neukunden auf Ihr Haus aufmerksam?
- Wie viele Kunden sind notwendig, um Ihre Werkstatt heute und zukünftig auszulasten?

Das Autohaus sieht gleich, wo verstecktes Umsatzpotenzial schlummert und welche Strategie – zugeschnitten auf die indivi-



Das System SyKe stellt Kundendaten zusammen und zeigt verdeckte Umsatzpotenziale auf.

duelle Kundenstruktur Ihres Hauses – verfolgt werden muss, um den größtmöglichen Nutzen zu erzielen.

HRF präsentiert sein neues System live im Rahmen einer Roadshow. „On Tour“ haben Interessierte die Gelegenheit, das SyKE-Konzept anhand praxisorientierter Fallbeispiele kennenzulernen, vermittelt von erfahrenen Anwendern. Als Referenten konnte HRF die erfolgreichen Unternehmer Erich Schragl und Hubert Aichler gewinnen. Aichler gilt als Gründungsvater der Software SyKE. Sowohl Aichler als auch Schragl gelten als langjährige Branchenexperten und arbeiten bereits mit der SyKE-Analyse.

Termine für die Roadshow und Vorstellung der neuen Software:

18. Juni 2013 / Region Nürnberg

19. Juni 2013 / Region Augsburg

20. Juni 2013 / Region Karlsruhe

Anmeldung: <http://www.hrf.de/news-terme/terme/>