

Der Mehrmarkenkanal

Die Händlereinkaufsbörse ELN erweitert ihr Online-Angebot um ein Vertriebsstool

Einladung zur ELN-Händlerstagung
Tausende von Neu- und Jungwagen (bis ca. 1 Jahr), günstige Lagerfahrzeuge und Bestellangebote

Kostenlos Probieren!
Ohne Risiko
Sie haben die Kunden, wir die Autos.
Bis zu 2 Monate kostenlose Probezeit

Neuigkeiten bei ELN
21. Oktober 2005
Über 8.000 Lagerfahrzeuge, über 25.000 Angebote
24. Oktober 2005
Einsparungen bis zu 10% im Vergleich zu Bestpreisen
19. September 2005
ELN-Händlerstagung am 3. Dezember 2005
22. August 2005
ELN-Händlerstagung am 3. Dezember 2005
4. Juli 2005
Gezielte Kundenansprache für unsere Teilnehmer

Newsletter abonnieren!
Ja, ich will
14-tägig die besten Angebote aus der Händlereinkaufsbörse ELN de kostenlos und unverbindlich per Mail - jederzeit kündbar

„Die Einkaufsbörse mit dem Verkaufskonzept“ – so lautet der Slogan der spezialisierten Händler-einkaufsbörse ELN.

Seit nunmehr zwei Jahren existiert die auf Neu- und Jungwagen spezialisierte Händler-Einkaufsbörse ELN. Das Startmotto „Mehrmarkenhandel leicht gemacht“ wurde inzwischen ergänzt durch den Slogan: „Die Einkaufsbörse mit dem Verkaufskonzept“. Als solche bietet ELN heute ihren knapp 300 Teilnehmern rund 15 000 Neu- und Jungwagen, darunter fast 4 000 Lagerfahrzeuge. Und: Sie unterstützt ihre Teilnehmer mit einem durchdachten Konzept beim Verkauf.

So können die Benutzer die Angebote bereits im Internet auswählen und nach Herstel-

ler und Baureihen differenziert kalkulieren. Dabei sind Aufschläge in festen Euro ebenso möglich wie in Prozent. Anschließend bekommt der Teilnehmer eine Auflistung der aktuellen ELN-Anbieter nach Postleitzahlen sortiert. So kann er die voraussichtlichen Transportkosten „oben drauf“ kalkulieren. Möglich ist hierbei aber auch, einen vielleicht unerwünschten Anbieter komplett auszuknipsen.

Die kalkulierten Angebote kann der ELN-Teilnehmer dann in seine Homepage einbetten – sogar farblich abgestimmt. „So verfügt der Händler über einen lebendigen, stets aktuellen Verkaufskatalog von vielen tausend Lagerfahrzeugen und Bestellangeboten praktisch aller Marken und Modelle“, erklärt Walter

Schiel, Geschäftsführer ELN. Der Händler kann im entscheidenden Moment, wenn der Kunde nach einem bestimmten Modell fragt, sofort auf eine breite Auswahl zugreifen, ohne telefonieren zu müssen. Der Betrieb erspart sich Arbeit mit der Dateneingabe, muss nicht in finanzielle Vorleistung gehen und übernimmt weder eine Abnahmeverpflichtung noch eine Provisionszahlung. Möglich ist es aber, ausgewählte Fahrzeuge an beliebige Internet-Autobörsen zu schicken. „ELN bedeutet, innerhalb von 30 Minuten Mehrmarkenhändler zu werden, ohne überhaupt aus dem Sessel aufstehen zu müssen“, so Schiel.

Mehrmarkencenter als Verkaufsargument

Was aber bringen 15 000 Autos im PC, wenn keiner davon weiß? Nicht viel – daher ist es wichtig, dem Kun-



Walter Schiel lädt zur ELN-Händlerstagung am 3. Dezember ins Göbels Schlosshotel bei Bad Hersfeld.

den zu vermitteln, dass hier ein Mehrmarkencenter für ihn zur Verfügung steht.

Sinn und Zweck des Centers ist in erster Linie vor Ort Fahrzeuge an die gewachsene Kundschaft zu verkaufen. Das Internet kann auch hier Hilfe bieten – beim Auffinden der Mehrmarkencenter in der Region. Zu diesem Zweck ist ELN eine Kooperation mit www.city-regio.de eingegangen. Dort wird bereits auf der Titelseite auf die „Händler vor Ort“ hingewiesen. Durch Klick auf „weiter“ lassen sich in jedem deutschen Bundesland die derzeit aktiven Mehrmarkencenter sehr leicht auffinden. Kooperationen wie diese will ELN kontinuierlich weiter ausbauen.

Wenn der Kunde nun die Adresse auf dem Bildschirm hat, soll er den Betrieb auch sofort als „Euro-Cars-Mehrmarkencenter“ erkennen können. Hierfür bieten die ELN-Betreiber seit kurzem eine komplette Firmenausstattung auf Basis des geschützten ECMC-Mehrmarkenlogos an.

Die Betreiber von ELN, die S & S Internet Systeme GmbH, sind dabei, den Anteil der Lagerfahrzeuge am Angebot der Neu- und Jungwagen zu erhöhen. „Eine möglichst große Sammlung von interessanten Lagerfahrzeugen überall in Deutschland gibt dem Mehrmarkenhändler erst die nötige Flexibilität, um jeden Kundenwunsch befriedigen zu können“, so Geschäftsführer Walter Schiel.

Stephan Maderner

Ließer anklicken, als ausflippen!
www.reifengundlach.de
Der Reifen-Onlineshop!