

# ErdgasExpress

News und Tipps

Aktionen und Rückblick

Verkaufsförderung

## Der Kunde im Netz!

Wie Sie per Internet die Vertriebswege erweitern können .....



Erfolgreich: Das Team vom Opel-Autohaus Vogl mit A. Riedel, C. Marchner und A. Worms (v.l.)

Jung, dynamisch und erfolgsorientiert - da lag es nahe, dass Andreas Riedel vom Opel-Autohaus Vogl mit Standorten in Burghausen und Altötting auch in den Vertrieb von Erdgasfahrzeugen einsteigen wollte.

Nur hatte er dabei ein Handicap: Eine Erdgastankstelle ist derzeit nicht in der Nähe. Riedel wollte deshalb den überregionalen Verkauf forcieren, um CNG-Fahrzeuge abzusetzen. Als ideales Medium sieht er den Internetverkauf und die Verkaufserfolge geben ihm Recht.

Der vermeintliche Nachteil, keine Erdgastankstelle in der Nähe des Autohausstandortes zu haben, entwickelte sich zum Impulsgeber, andere Wege zu gehen. Das Internet mit circa 65% angeschlossenen Nutzern bundesweit bietet hier eine Plattform mit hoher Reichweite.

Branchenportale haben sich auf neue Trends eingestellt und ermöglichen über die Filterfunktionen die gezielte Suche nach Erdgasfahrzeugen. So steigern Autohäuser wie Vogl ihren Umsatz und Profit durch die

intensive Einbindung dieser elektronischen Märkte in das operative Geschäft. Teilweise konzentrieren sich auf das Internet spezialisierte Verkäufer sogar ausschließlich auf diesen Vertriebskanal.

Das Argument der Kostenreduktion ist beim Internetverkauf sehr bedeutend: Potenziel-

len Käufern wird 24 Stunden am Tag die Modellpalette mit Erdgasantrieb präsentiert, dies äußerst günstig und mit der Möglichkeit, Bearbeitungszeiten zu minimieren. Der Bestand an Lagerfahrzeugen kann hervorragend per Internet vermarktet und die Stehzeit im Autohaus immens verkürzt werden.

*weiter auf Seite 2*

## Gas geben 2007!

Die Zeit bis zum kommenden Autofrühling 2007 verkürzen wir Ihnen gerne mit der neuen Edition des ESB-Vertriebsnewsletter „ErdgasExpress“, Ausgabe 3/2006.

Neue Ideen finden Sie unter anderem zu folgenden Schwerpunkten:

- Erfolgreicher Internet-Verkauf
- Alternative Kraftstoffe im Wettbewerb
- Neue Erdgastankstellen
- Vorteil Vorfürwagen

Der ErdgasExpress unterstützt Sie, die Erdgas-Fahrzeuge aus Ihrer Modellpalette professionell zu vermarkten und den Absatz aktiv zu steigern.

*Ihr ESB-Team*

## Kooperieren und profitieren!

Die Erdgas Südbayern bietet Kooperationsvereinbarungen an und unterstützt Sie als Autohändler aktiv beim Absatz von Serienerdgasfahrzeugen. Als Kooperationspartner genießen Sie umfangreiche Vorteile:

1. Verkaufsprämie: 200 Euro stehen Ihnen zu, wenn ein Erdgasfahrzeug an den Endkunden verkauft wird und dies im Netzgebiet der ESB zugelassen ist.
2. Für den Vorfürwagen gibt es 200 Euro Tankzuschuss je Fahrzeug.
3. Marketingunterstützung: Sie planen eine Verkaufsförderungsaktion im Autohaus oder wollen an einer Messe teilnehmen? Fragen Sie ESB nach Möglichkeiten der Zusammenarbeit.
4. Vertriebsunterstützung: Informationsmaterial, Schulungen oder Fachberatung bietet ESB für Ihr Unternehmen, um den Absatz zu steigern.