



### VORTEILE CARGATE 360

- Zeitersparnis bei der Fahrzeugeingabe mit hoher Datenqualität
- Datenerfassung mittels VIN-Abfrage über DAT
- Daten werden von dotzilla-eigener Lernzentrale automatisiert optimiert
  - > Ausstattungsdarstellung wird für Börsen aufbereitet
  - > herstellereigene Bezeichnungen werden in die Börsensprache gebracht
  - > Pakete werden aufgeschlüsselt
- ENVKV-rechtssichere NW-Vermarktung
- Hilft, die Standzeit 1 zu verkürzen

## FAHRZEUGVERWALTUNG

# »Schnell und effektiv«

Das BMW-Autohaus Karl & Co. nutzt den Dienstleister Dotzilla für Themen rund um die Fahrzeugvermarktung, das Leadmanagement und den Relaunch der Unternehmenswebsite.

**D**urchblick, schnelle Bearbeitung eintrreffender Anfragen und eine effektive Arbeitserleichterung im Alltag“ – Andreas Behrendt, Filialleiter im Autohaus Karl & Co. in Rüsselsheim, bringt die Vorteile des Leadmanagementsystems des Softwareanbieters Dotzilla gleich zu Beginn des Gesprächs auf den Punkt. Bevor er die Leitung des Standorts in Rüsselsheim übernahm, war er innerhalb der Krah & Enders-Gruppe drei Jahre Verkaufsleiter im Bereich Gebrauchtwagen und weiß genau, wo bei Prozessen rund um die Bearbeitung von Kundenanfragen der Schuh drücken kann. „Oft kann es bei einer schnellen Bearbeitung von Kundenanfragen hapern, weil der Verkäufer einfach zu viele auf dem Tisch hat, wenn die Anfragen zum Beispiel nicht gerecht unter der Verkaufsmannschaft aufgeteilt sind“, blickt er zurück auf die Zeit, als noch kein Tool zur Unterstützung im Leadmanagement eingesetzt wurde.

### KURZFASSUNG

Der Autohausdienstleister Dotzilla bietet mit seinem Produkt Cargate ein umfassendes System zur Fahrzeugverwaltung und fürs Leadmanagement.

Über die automatisierte Verteilung der Anfragen aus den Gebrauchtwagenbörsen oder vom Hersteller nach vordefinierten Wünschen wie z. B. Marke, Fahrzeugart, wird mit System Cargate 360 der Firma Dotzilla nun eine gerechte Aufteilung möglich. Und sollte ein Verkäufer nicht anwesend sein, wird die Anfrage automatisch weitergeleitet an den nächsten, so dass keine E-Mail mehr verloren geht. Der Verkäufer hat nach Zuweisung der Anfrage zwei Stunden Zeit zu antworten, bevor sie an den nächsten Verkäufer weitergeleitet wird. Behrendt hat immer Einblick in die Vor-

gänge. „Die Controllingfunktion im Cargate 360 ist toll, ich sehe den Bearbeitungsstatus und kann ggf. selbst eingreifen“, erklärt er.

### Standortübergreifende Suche

Als besonders praktisch hebt Behrendt die Möglichkeit heraus, dass der Verkäufer aus Cargate heraus sogleich filial- und standortübergreifend nach alternativen Fahrzeugen suchen kann – sollte einmal ein angefragtes Auto nicht mehr verfügbar sein. So einfach wie die Beantwortung der Anfragen ist, so schnell geht auch das Einstellen von neuen Fahrzeugen in die Börsen. Dafür hat Dotzilla mit Picture Plus eine Software entwickelt, die einen automatischen Bebilderungsprozess ermöglicht. Der Systemanbieter stellt den Händlern dafür die seiner Marke zur Verfügung stehenden Bildersätze zu den individuellen Fahrzeugen zur Verfügung, so dass die Ausstattungen in den Bildern den Ausstattungen des Datensatzes entsprechen. Der Vorteil soll dabei in der Verringerung der Standzeit eins liegen, weil die Fahrzeuge unmittelbar nach Hereinnahme inkl. der Fotos vermarktet werden können.

Auch wenn mir jetzt keine genaue Zahl vorliegt, bin ich sicher, dass wir mit Cargate 360 mehr Verkaufsabschlüsse tätigen als vorher“, sagt er überzeugt.

Neuestes Projekt der Krah & Enders-Gruppe ist der Website-Relaunch, den ebenfalls Dotzilla übernimmt. *Karolina Ordyniec* ■