



Weil die weitaus größere Gruppe von Verbrauchern besser optische Eindrücke wahrnimmt, kommt es im Verkaufsgeschäft auf die entsprechende Präsentation der Produkte an. Foto: promotor

antiquierte Aussage trifft auch heute noch zu, wie letztendlich Umfragen bestätigten. Rund 65 Prozent aller Menschen haben eine vorrangig visu-

elle Gedächtnisform, nur 20 Prozent eine auditive und lediglich 15 Prozent verfügen über eine motorisch taktile Aufnahmefähigkeit. Weil nun halt die weitaus größere Gruppe von Verbrauchern leichter, schneller und besser optische Eindrücke wahrnimmt, kommt es in erster Linie im Verkaufsgeschäft auf die entsprechende Präsentation unserer Produkte, sprich Autos und Zubehör, an. Wir sind also gehalten, beim Kunden Bedürfnisse zu wecken, unser

WEITERE INFOS

Das etwas andere Vertriebskonzept

Mit einem etwas anderen Händlerkonzept wartet die junge Firma Headsales auf. Das Unternehmen aus Kirchlegern bietet seinen Kunden Vertriebsrezepte mit Produkten aus dem Navigations-, Freisprech- und Zubehör-Bereich zur Umsatzsteigerung, die dazu führen sollen, Kunden langfristig an das Unternehmen binden. Zum Vertriebskonzept gehören eine Spiegelfreisprecheinrichtung Vossor V3 sowie eine Lenkradfreisprecheinrichtung Wheel V3 sowie die ganze Produktfamilie von Seecode. Dabei zeigt Andreas-Markus Gesten von Headsales auch Wege auf, wie man schnell einen zusätzlichen Umsatz mit Seecode ohne großen Aufwand in Handel und Werkstatt generieren kann. Als hilfreich erweist sich dabei ein Display, auf dem selbst-

erklärend alle vier Produktgruppen der Freisprecheinrichtungen platziert sind. Am Point of Sale aufgestellt, erweist sich das Display als Umsatzbeschleuniger, dessen ist sich Gersten sicher. Gemeinsam mit Navigon, Hersteller von Navigationssystemen aus Hamburg, konzentrieren sich die Headsales-Spezialisten ausschließlich auf den anspruchsvollen, automotiven Bereich. Die Vertriebs- und Marketingkompetenz der Headsales GbR stammt aus der 18-jährigen Berufserfahrung von Gersten und Anna Bach. Beide Partner beraten ihre Kunden in allen Angelegenheiten rund um den Vertrieb ihrer Produkte und Dienstleistungen, unterstützen sie beim Verkauf und bieten ihren Mitarbeitern Schulungen an. www.headsales.de

Angebot in einem akzeptablen Rahmen zu präsentieren. Das kann jedoch nur in einer darauf zugeschnittenen Atmosphäre geschehen, wenn ein solches Vorhaben Erfolg haben soll.

Goldene Regeln der Zubehör-Präsentation

Mit dem Betreten unserer „heiligen Hallen“ unternimmt der Kunde von sich aus den ersten Schritt zum möglichen Ver-



Geschickte Verkäufer wecken den Bedarf mit der Präsentation: So lassen sich Besitzer eines Kleinwagens eventuell überzeugen, eine Anhängerkupplung als Basis für einen Fahrradträger zu nutzen. Foto: Rameder

Motoren Zylinderköpfe Turbolader Diesel-Einspritzpumpen Schalt-Getriebe

Für PKW und Transporter
generalüberholt im Tausch
Qualitätsprodukte
vom europäischen Hersteller



Bezugsquellennachweis über
Händler in Ihrer Nähe:

VEGE-Motoren GmbH
Ohmstr. 6 · 97076 Würzburg
Tel. (0931) 66096-0 - Fax -70
E-Mail:

verkauf.de@vegemotoren.com
Internet: www.vege-motoren.de

NEU
Turbolader im Tausch