



# Verkaufs-Prozess-Analyse

## Über uns

Die **Wagner Beratungsgesellschaft** mbH ist auf die Optimierung der Service- und Technik-Qualität und der betrieblichen Beratung in Unternehmen der Automobil-, Motorrad- und Nutzfahrzeugindustrie spezialisiert. Zu unseren Kunden zählen sowohl Automobil- bzw. Motorradhersteller, Systemanbieter als auch Autohäuser und Niederlassungen. Besondere Schwerpunkte sind Mystery Shopping (Aftersales Tests) und darauf aufbauende Prozessberatungen. Detaillierte Informationen erhalten Sie unter [www.wagner-beratung.de](http://www.wagner-beratung.de).

## Argumente für eine Verkaufs-Prozess-Analyse (VPA)

Die Verkaufs-Prozess-Analyse bietet Ihnen die Chance Ursachen genauer zu erkennen und durch gezielte Maßnahmen zu eliminieren, wenn

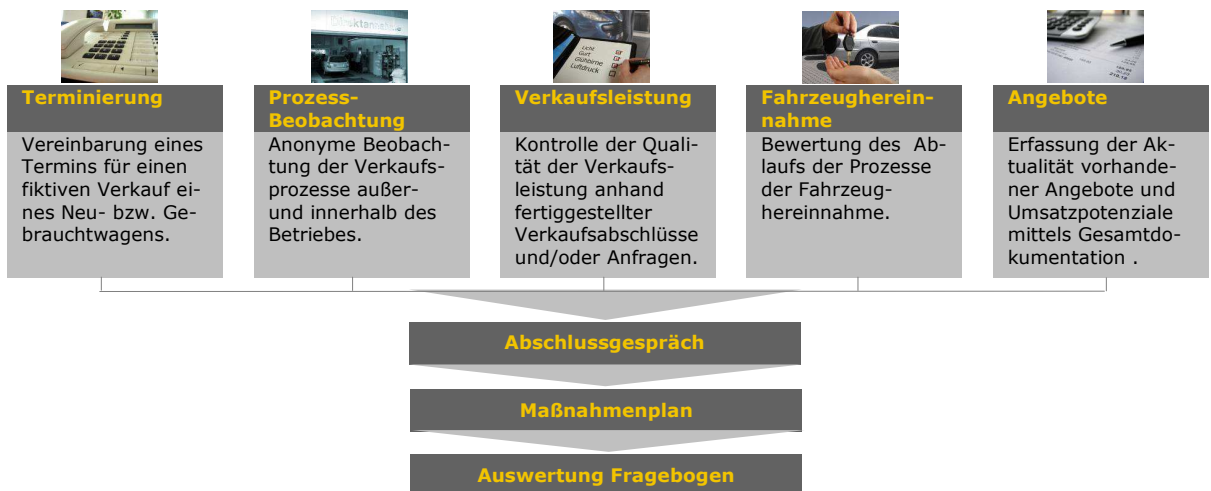
- a) Verkaufszahlen im Neu- und Gebrauchtwagenverkauf unbefriedigend sind oder
- b) nach schlechtem Abschneiden in einem Verkaufstest.

### Optimieren des Verkaufs-Prozesses ist Ihr Wettbewerbsvorteil!!

Prozesse des Verkaufs sind in Autohäusern unterschiedlich. Eine exakt auf Ihre individuelle Betriebssituation konzipierte Verkaufs-Prozess-Analyse bietet Ihnen in zweifacher Hinsicht einen Vorteil: Sie erhalten ein objektives Bild über den Ablauf der Verkaufs-Prozesse. Sie haben dadurch die Option, gezielt Prozesse des Verkaufs zu optimieren – z.B. hinsichtlich der Kundenzufriedenheit oder der Frage „Welche Chancen hätte der Verkauf noch nutzen können“. Unsere modular aufgebauten Untersuchungsmethoden analysieren systematisch alle Prozesse des Verkaufs und bewerten diese.

Basierend auf den gewonnenen Ergebnissen werden entsprechende Maßnahmen zur Prozess-Optimierung implementiert. Methodisch ähnelt diese Testvariante der Service-Prozess-Analyse (SPA), umfasst also tiefergehende Untersuchungen auch vergangener Zeiträume und liefert somit nicht nur die bekannte Test-Momentaufnahme. Dabei analysieren wir die Bereiche Terminvereinbarung, Bedarfsanalyse, Beratung, aber auch qualitative Aspekte wie Freundlichkeit, Sauberkeit und Preisniveau. Gewonnene Erkenntnisse sind sofort in Wettbewerbsvorteile umsetzbar.

**Abbildung:** Übersicht und Ablauf der Verkaufs-Prozess-Analyse



## Ihr Nutzen auf einen Blick

- Identifikation von Verkaufspotenzialen zur Erreichung der Verkaufsziele.
- Ergebnisorientierte Führungskonzepte und spezielle Coaching und Controlling-Begleitung Ihres Verkaufsteams.
- Gezielte Umsetzung gewonnener Erkenntnisse in Wettbewerbsvorteile.
- Optimierung der Kundenzufriedenheit und Kundenbindung.

Werkstatt-Test
Service-Prozess-Analyse
<b>Verkaufs-Prozess-Analyse</b>
Kostenmanagement
Prozessberatung
Mystery Shopping
Umsatz-Potenzial Check
Unfallschadenmanagement
Serviceassistenz Training
Außendienstmitarbeiter
Nach-Check Werkstatt
Mystery Call und Mail
Verkaufstraining für Serviceberater
GW-Management-Konzept GeWinn
Seminare