



## Kundenloyalität aktiv gestalten – HAYSTACK LOYALTY die neue Software der iic Unternehmensgruppe

Köln / München, den 19. September 2017

Verborgenes nutzbar machen, Bestandskundenpotentiale entdecken, sich im Vertrieb differenzieren! In den letzten Jahren sind die Fahrzeuge der verschiedenen Hersteller technisch, qualitativ und auch gestalterisch immer vergleichbarer geworden. Gleiches gilt für Themen wie Retail-Standards, Garantien oder Finanzprodukte. Als Orientierung und Entscheidungsgrundlage bleibt für Kunden also häufig nur mehr der Preis. Das hat zur Folge, dass die Kundenloyalität sinkt.

Für die Digitalisierung des Vertriebs in Autohäusern begegnet die iic Unternehmensgruppe dieser Herausforderung jetzt mit ihrem neuesten Software-Produkt.

Mit Hilfe von **haystack Loyalty** können Fahrzeughändler die Bindung ihrer Bestandskunden verbessern und dadurch mehr Verkäufe und eine bessere Profitabilität erzielen. Hierfür werden alle relevanten Informationen aus im Autohaus verfügbaren Datenquellen abgeleitet und um Marktdaten ergänzt. Durch komplexe Algorithmen werden Verkaufspotentiale identifiziert, um individuell auf die Kundensituation zugeschnittene Angebote ergänzt und zusammen mit Vorteilsargumentationen an Verkaufsberater ausgeliefert. Diese können nun zum richtigen Zeitpunkt aktiv und mit minimaler Vorbereitungszeit in einen individuellen, relevanten und wertschätzenden Kundendialog treten. Was sonst viel Aufwand kosten würde, geschieht automatisch im Hintergrund. So steht mehr Zeit für die eigentliche Kundenbeziehung zur Verfügung.

„Für uns ist es wichtig, unsere über 20-jährige Beratungserfahrung im Automobilvertrieb nachhaltig für Händler nutzbar zu machen.“, so Gründer und Geschäftsführer der iic group Igor Bonačić. „Mit **haystack Loyalty** haben wir einen weiteren Baustein in unserer Strategie umgesetzt, die auf Kundenbegeisterung abzielt. Wir glauben, dass Customer Delight in der Zukunft über den Erfolg im Vertrieb entscheiden wird. Deswegen fokussieren wir unsere Beratung und unsere Produkte klar auf diesen Aspekt.“

Neben der Software kann **haystack Loyalty** auch als „Full Service-Paket“ gebucht werden. Hierbei machen erfahrene Verkaufsprofis aus der Automobilbranche den telefonischen Kundenkontakt und die Terminvereinbarung im Namen des Autohauses. Verkaufsberater, die sich mit dem aktiven Telefonieren oft schwer tun, können sich so auf den persönlichen Termin konzentrieren.

Die bisherigen Kunden sind überzeugt von **haystack Loyalty**:

„**haystack Loyalty** ermittelt automatisch den richtigen Bedarfszeitpunkt mit relevanten Wechselgründen für unsere Kunden. Mit dieser Hilfe haben wir unsere Verkäufe an Bestandskunden erheblich erhöht“, so Benjamin Menche, Geschäftsführer und Markenverantwortlicher Audi bei Auto Bach GmbH.



„Die Kombination aus der eigenständigen Nutzung der **haystack Loyalty** Software durch meine Verkäufer und die zusätzliche Unterstützung durch die **haystack Loyalty** Kontaktprofis haben mich überzeugt – so wird eine effektive und individuelle Kundenbetreuung möglich.“, beschreibt Markus Schlickeiser, Geschäftsführer Opel Bauer, seine Erfahrungen der neuen Software.

Der Nutzen von **haystack Loyalty** im Überblick:

- Höhere Termin- und Abschlussquote
- Mehr Verkäufe im gleichen Zeitraum
- Kürzere Standzeiten von Neu- und Gebrauchtwagen
- Mehr Umsatz und Gewinn
- Mehr Zeit für echte Kundenbegeisterung und mehr Empfehlungsgeschäft

### **Über haystack Loyalty**

haystack Loyalty basiert auf den Erkenntnissen aus der aktiven Beratungs- und Vertriebs Erfahrung im internationalen Automobilhandel. Motiviert ist die Entwicklung von der Erkenntnis, dass Differenzierung im Verkauf in der Zukunft nur durch persönliche Beziehungen und Kundenbegeisterung erfolgen kann. Moderne Technologien machen dies auch dann möglich, wenn scheinbar zu viele Informationen vorhanden sind und zu wenig Zeit zur Verfügung steht, um diese nutzbar zu machen.

haystack Loyalty ist ein Produkt der iic Unternehmensgruppe, die sich in den letzten 20 Jahren als Fachberatung in der Automobilindustrie etabliert hat. Mit derzeit fünf Standorten und über 100 festangestellten Mitarbeitern arbeitet die Unternehmensgruppe für Händler, Vertriebsgesellschaften und Hersteller in Deutschland und Europa mit dem Ziel, Kundenbegeisterung in den Mittelpunkt von Produkt- und Vertriebsaktivitäten in der Automobilindustrie zu stellen.

### **Weitere Auskunft und Informationen:**

Jan Irrgang, Geschäftsführer

deviic Loyalty GmbH - eine Gesellschaft der iic Unternehmensgruppe  
Luxemburger Str. 79-83  
50354 Köln-Hürth

Telefon +49 2233 3945-0  
info@haystack-loyalty.de  
www.haystack-loyalty.de