

Digitale Grundversorgung und Ersthilfe in Zeiten von Corona

Dr. Jörg v. Steinaecker

AUTOHAUS-Fragestunde, 3. April 2020

Die Themenblöcke

"Kontaktlose" Organisation

- Im Homeoffice arbeitsfähig bleiben
- "Kontaktloses" Kommunizieren und Führen

Außenkommunikation

- Kunden aktiv über Ihre aktuelle Servicefähigkeit informieren
- Einladen in Ihre virtuelle Welt

Vertrieb

- Automobile virtuell erleben
- Leads sammeln für die Zeit danach

Service

"Kontaktloser" Serviceprozess



1. "Kontaktlose" Organisation / Homeoffice

Zielsetzungen: ■ Im Homeoffice arbeitsfähig bleiben

"Kontaktloses" Kommunizieren und Führen

Remote-Desktop-Tools

Mitarbeiter steuern aus dem Homeoffice Ihre betrieblichen Informationssysteme fern.





. . .

Video-Konferenzen

Video-Gespräche, Chat, Screen-Sharing etc.

International:











Deutschland:



Social Intranet / Mitarbeiter-App

Wie auf WhatsApp kommunizieren mit Chat, Kalender, Dokumentenablage, Aufgabenlisten, Meetings etc.

Kurzfristig:





Mittelfristig:





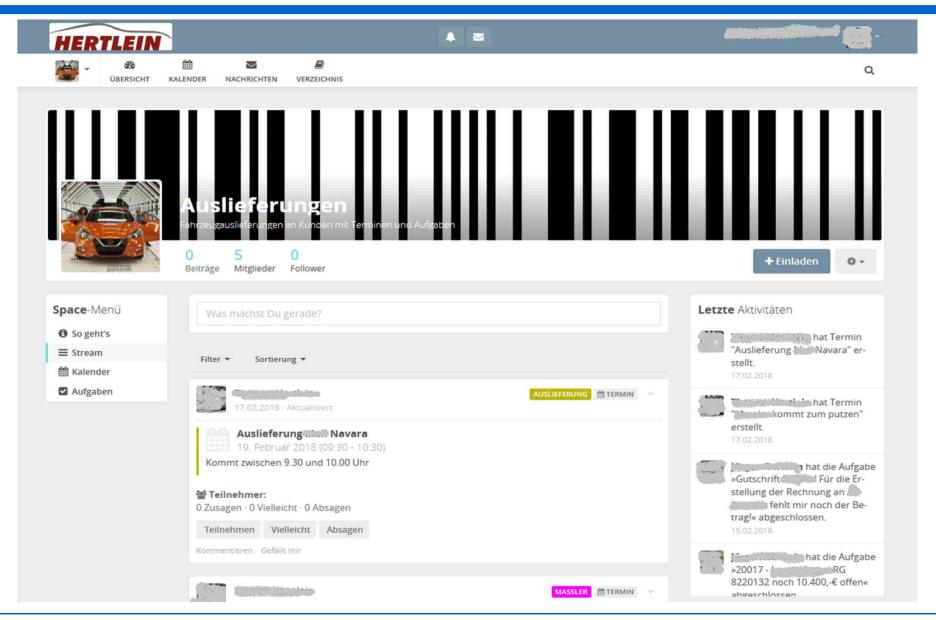








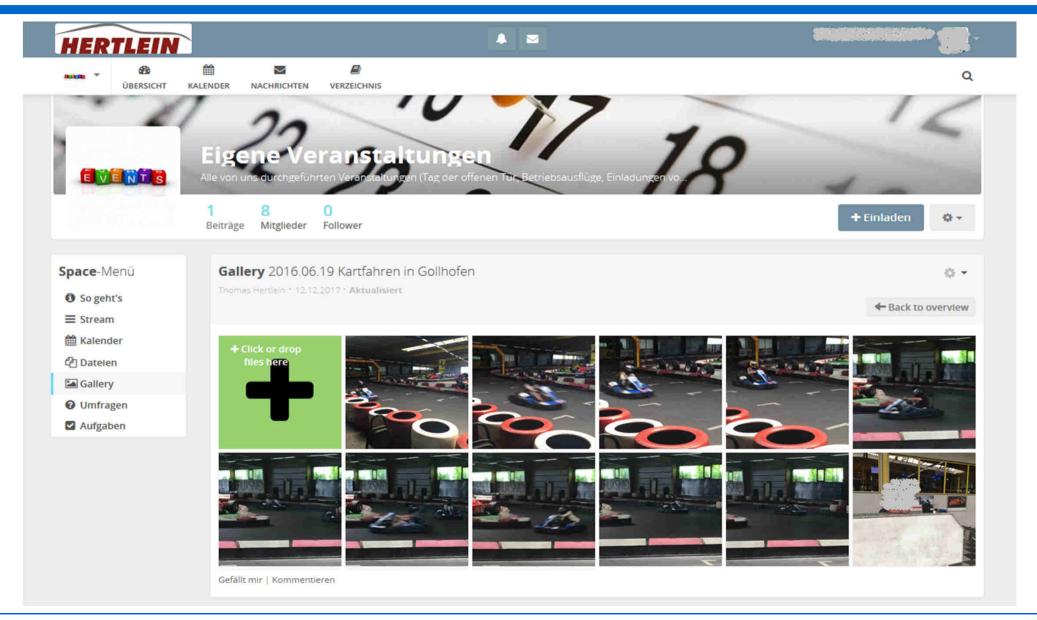
Beispiel Social Intranet mit HumHub: Auslieferungskalender





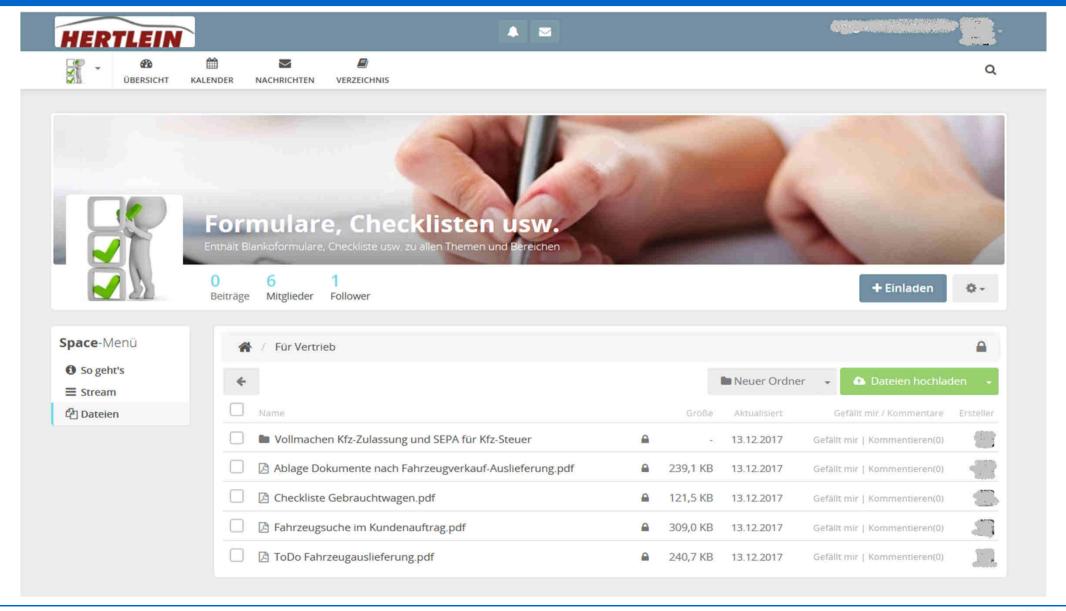


Beispiel Social Intranet mit HumHub: Bilder und Veranstaltungen



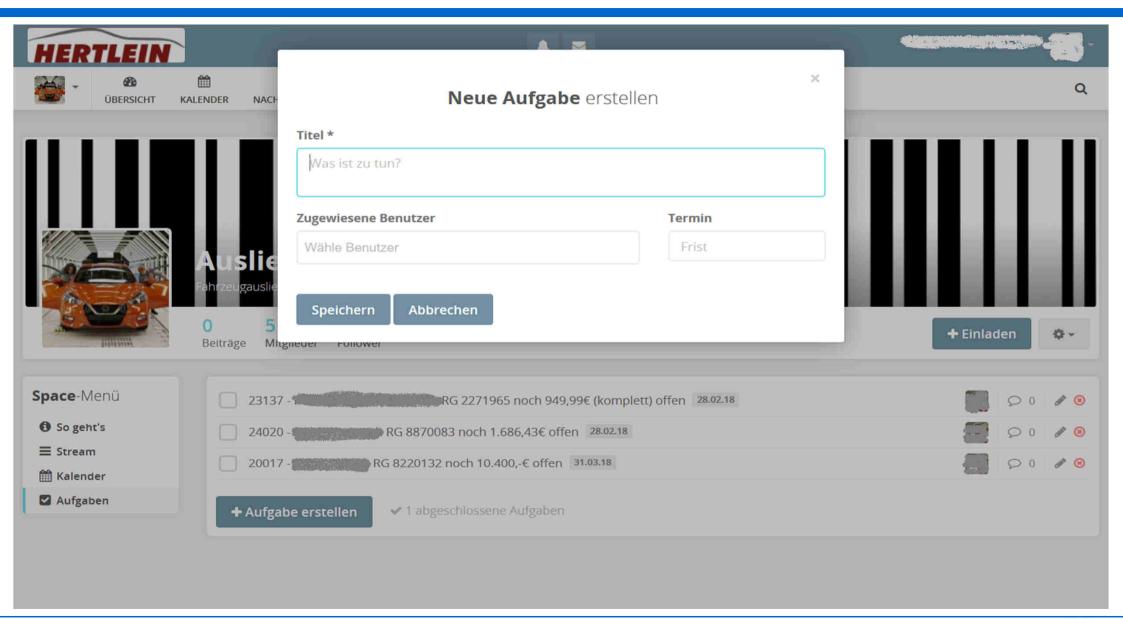


Beispiel Social Intranet mit HumHub: Formulare und Checklisten



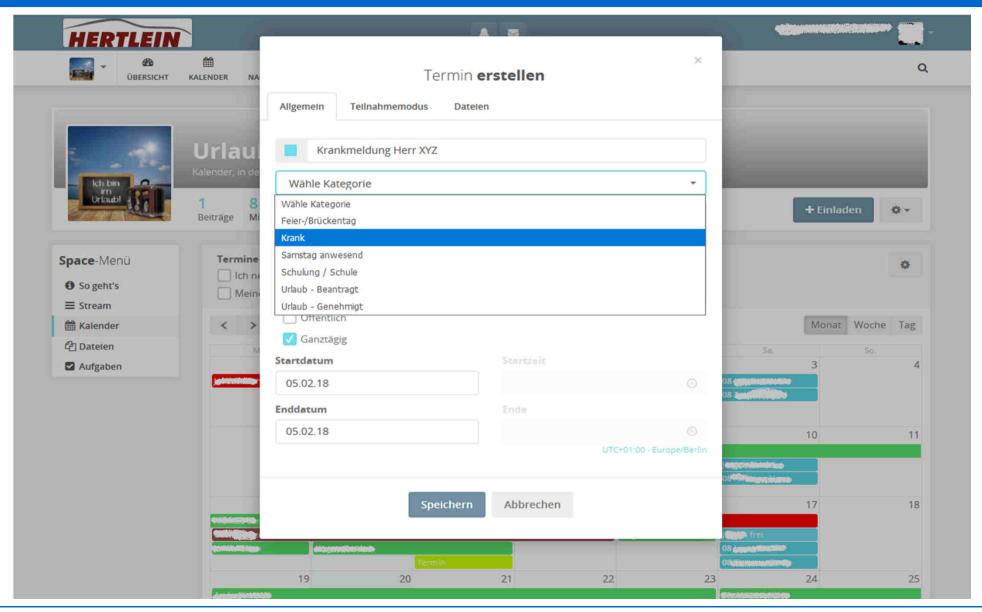


Beispiel Social Intranet mit HumHub: Aufgaben verteilen





Beispiel Social Intranet mit HumHub: Kalender und Termine





2. Außenkommunikation

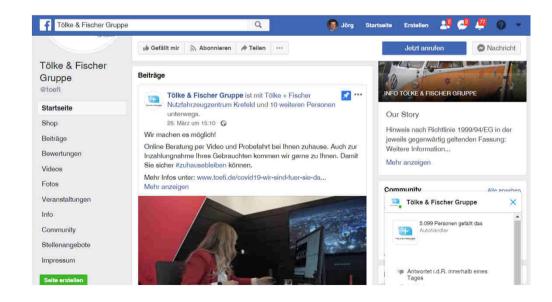
Zielsetzungen:

- Kunden aktiv über Ihre aktuelle Servicefähigkeit informieren
- Verstärkte Präsenz in Ihren virtuellen Welten

Veränderte Öffnungszeiten, Teambesetzung, Leistungsangebot etc. klar auf allen Kanälen kommunizieren: Webseite, Facebook, Newsletter, Telefonansage etc.



Facebook-/Instagram-Team verstärken, YouTube-Kanal befeuern, Chat-Kanal einrichten, auf Foren präsent sein etc.





3. Vertrieb:

Die Kunden suchen (wieder) online nach Fahrzeugen!

Stabile Leadentwicklung AutoUncle Deutschland

Index: 01.03.2020=100%



150%

100%

50%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

1

Datum



3. Vertrieb

Zielsetzungen:

- Ihre Fahrzeuge virtuell erleben, Leads sammeln für die "Zeit danach"
- Fern- oder Online-Verkauf anbieten, auch ohne e-Shop

Virtuelles Fahrzeugerlebnis und Leads sammeln

Fahrzeugvideos präsentieren

- VouTube 🔼
- Video-Live-Vorführungen von Fahrzeugen
- zoom
- Einzelkundengespräche mit Videos unterstützen
- Cit NOW
- Lead-Stapel aufbauen und die Kunden bis zur Zeit nach Corona bei Laune halten
- CarGate360° _ロロセンillョ

dealer**desk**

•

Fernverkauf Online-Verkauf

E-Shop aufbauen



- Ohne e-Shop:
 - Fernverkauf auf Fahrzeugpräsentationsseite erklären
 - Vertragsabschluss per Post/E-Mail
 - GW-Bewertung beim Kunden durchführen
 - Probefahrt-Kfz zum Kunden bringen
 - Online-Bezahlung anbieten

bezahl // de



4. Service

Zielsetzungen: ■ "Kontaktloser" Serviceprozess

Tool:	Termin verein- barung	Termin- vorbe- reitung	Annahme, Auftrags- erstellung	Auftrags- durch- führung	Kfz-Rück- gabe, Ab- rechnung
Online- Formulare	Termin- vereinbarung		Dialog- annahme	Papierlose Werkstatt	
Kunden- Chat	Termin- vereinbarung	Auftrags- bestätigung	Auftrags- klärung	Auftrags- erweiterung	Koordination Abholung
Remote-Desk- top-Tools	Werkstatt- kalender	WPS, DMS			
Intranet	Werkstatt- kalender	Werkstatt- kalender	Rück- fragen	Auftrags- koordination	
Mitarbeiter- Chat		Auftrags- koordination	Rück- fragen	Auftrags- koordination	
Video-/Bild- Dokumentation			Auftrags- klärung	Auftrags- erweiterung	
Eigene Cloud			Download WK-Auftrag		Rechungs- download



Zusammenfassung

 Recherchieren Sie unter über 630 digitalen Lösungen auf www.diserva.de:



Informationen des ZDK finden Sie hier:







Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Steinaecker Consulting

Dr. Jörg v. Steinaecker Überm Rath 25 56072 Koblenz

Email: info@steinaecker-consulting.de

Tel.: +49 174 4613132 Fax: +49 3212 1235374 Skype: jorg.steinaecker

URL. www.steinaecker-consulting.de