

# Zusatzverkäufe After Sales



## Das Problem:

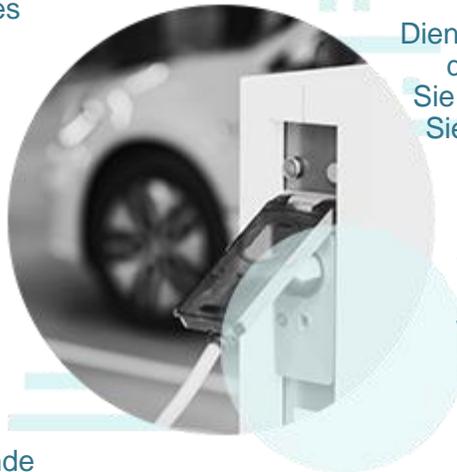
Umsatzeinbußen im Service aufgrund wartungsärmerer E-Fahrzeuge muss aufgefangen und kompensiert werden

## Ihr Nutzen:

- Umsatzausgleich
- Kundenbindung
- Neue Vertriebschancen durch Cross-Selling

## Leistungen & Lösungen

- 1. Service-Analyse:** Anhand unseres e-max Fragenkatalogs finden wir die für Sie und ihr Marktumfeld passenden Vertriebskanäle und Produkte
- 2. Produktentwicklung:** Wir stellen mit Ihnen gemeinsam Produktpakete und Angebote zusammen. Wir finden die passenden Dienstleister und Lieferanten. Wir kalkulieren mit Ihnen marktfähige Preise.
- 3. Marketing:** Wir liefern die passende Strategie inkl. Marketingplan und Budgetplanung zur Vermarktung der neuen Produkte



## Innovationen & Erfolge:

Durch das Angebot zusätzlicher Dienstleistungen und Produkte rund um die E-Mobilität Ihrer Kunden stärken Sie Ihre Kompetenz. Der Kunde nimmt Sie als **Partner der E-Mobilität** wahr.

Sie **steigern aktiv Ihren Umsatz**. Das Umsatz-Gap durch fehlenden Service-Umsatz wird ausgeglichen.

Sie schaffen neue Customer Touch Points mit Ihren Kunden. Anhand spezieller Angebote und „Family & Friends“ Angebote **binden Sie Ihre Kunden nachhaltig** an Ihre Produkte und Dienstleistungen

Wenn Sie die folgenden Fragen mit JA beantworten, ist dieses Paket das richtige für Sie:

1. Haben Sie die Befürchtung, dass Ihnen durch das Aufstreben der E-Modelle Ihres Herstellers wichtige Service-Einnahmen aus den Bereichen Wartung & Verschleiß wegbrechen?
2. Wünschen Sie sich eine langfristige Lösung, um diesem Trend aktiv und frühzeitig entgegenzuwirken?
3. Sind Sie bereit, im After Sales Vertrieb neue Wege zu gehen und sich zukunftsgerichtet aufzustellen?



## Wieland Junge

E-Experte & E-Commerce Spezialist

Telefon: +49 (0) 175 165 19 52

E-mail: w.junge@e-maximal.de

**e-max**  
MAXIMALE E-MOTION