

Übersicht zu Modulen und Leistungen zur Vertriebssteuerung im Automotive Aftermarket:

Zielgruppen:

Werkstätten, Autohäuser, Reifenhändler, Autoglaser, Teilehändler, Hersteller-Außendienst

WAS?	Inhalt	WOLK & PARTNER	Kunde	Bemerkung
Einzugsgebietbestimmung	Definition eines umsatz- und kundenbezogenen Einzugsgebietes zur realistischen Marktpotenzialberechnung	Übersendung einer Umgebungskarte mit relevanten Verkehrswegen.	Einzeichnung des Einzugsgebietes (unter Berücksichtigung der tatsächlichen Umsatz- / Kundenstruktur)	In Verbindung mit Potenzial- und Umsatzanalyse.
Potenziale	Die Potenzialberechnung erfolgt auf der Basis von <ul style="list-style-type: none"> • KBA-Statistiken • Kaufkraftberechnungen • Ersatzbedarfsfaktoren für unterschiedliche Sortimentsgruppen pro Pkw und Jahr 	Stellt alle erforderlichen Informationen zur Verfügung	-	Darstellung als Karte und Tabelle
Umsatzanalyse	Die Werkstattumsätze werden pro 5-stelliger PLZ nach unterschiedlichen Sortimentsgruppen dargestellt.	<ul style="list-style-type: none"> • Auswertung im Kartografie-Tool • Berechnung des Marktanteiles pro 5-stelliger PLZ 	Aufbereitung der Werkstattumsätze nach: <ul style="list-style-type: none"> • Privat • Gewerblich Nach Sortimentsgruppen. Differenziert Lohn + Material Alle Werte in Euro inkl. MwSt.	Aufbereitung als Karte und Tabelle.
Werbeerfolgskontrolle	Überprüfung der Werbeeffizienz der einzelnen endverbraucher-orientierten Medien.	<ul style="list-style-type: none"> • Kartografische Auswertung des Marktanteiles pro Verteilgebiet. • Berechnung eines Werbeeffizienz-index pro Werbemedium. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aufbereitung der belegten Medien pro PLZ • Kosten pro Medium und • Schaltung • Anzahl der Schaltungen. 	Optimale Gesprächsbasis mit Werbeagenturen und Verlagen.
Marken- und Modellsplitt	Darstellung der aktuellen Pkw-Bestände nach Herstellern, 1. Modellreihe und Verkaufsbezeichnung (z.B. Golf/5/1.8 TDI) für das gesamte EZG	<ul style="list-style-type: none"> • Tabellarische Auswertung • Digitalisierte Darstellung in Excel • Max. 15 PLZ 	<ul style="list-style-type: none"> • Als Einzelauftrag siehe Umgebungskarte • Definition eines Einzugsgebietes (max 15 PLZ) 	Instrument zu gezielten Zielgruppenansprache, Aufdeckung von nicht ausgenutzten Potenzialen, Empfehlenswert in Kombination Potenzialanalyse und Wettbewerbsanalyse

Übersicht zu Modulen und Leistungen zur Vertriebssteuerung im Automotive Aftermarket:

WAS?	Inhalt	WOLK & PARTNER	WERKSTATT	Bemerkung
Kennzahlen	Werkstattsspezifische Verhältniszahlen zur besseren qualitativen Bewertung des Werkstatt-Umsatzes.	Stellt die Kennzahlen der Werkstatt in einen gesamtwirtschaftlichen Kontext (z.B. zur Berechnung der Werksstattauslastung)	Angabe folgender Vorjahreswerte: <ul style="list-style-type: none"> • Anzahl aller Werkstatt-Mitarbeiter (Meister /Azubi / Lagerist usw.) • Anteil Thekenverkauf Teile am Gesamteilevolumen • Gesamtumsatz Werkstatt Vorjahr • Anzahl Pkw-Arbeitsplätze • Werkstattauslastung in % 	
Wettbewerb- struktur	Analyse der relevanten Wettbewerbsstruktur im definierten Einzugsgebiet.	Einspielung des relevanten Wettbewerbes in die Potenzial- und Umsatzanalyse.	Bewertung des relevanten Wettbewerbes nach Umsatzgröße und Wettbewerbsrelevanz	Sinnvolle Kombination zur Wettbewerbsbegehung vor Ort.
Standortbewertung (Vor Ort)	Bewertung der Standortfaktoren vor Ort (z.B. Frequenz am Standort)	Persönliche Begehung des Standortumfeldes. Gespräche mit verschiedenen Ämtern der Kommune (z.B. Wirtschaftsförderung, Stadtplanungsämter)	-	
Wettbewerbsbewertung	Bewertung des relevanten Wettbewerbes im definierten Einzugsgebiet.	<ul style="list-style-type: none"> • Begehung • Bewertung mittels eines standardisierten Fragebogens • Managementbericht • Fotodokumentation 	Definition der zu bewertenden relevanten Wettbewerber.	Kombination mit Standortbewertung und Preischeck empfehlenswert!
Telefonischer Preischeck	Verdeckte Call-Center-Abfrage eines mit dem Kunden definierten Produkt- und Dienstleistungsspektrums	Durchführung und Controlling der telefonischen Befragung. Auswertung in Tabellen und Grafiken.	<ul style="list-style-type: none"> • Produkt-/ Dienstleistungsmix festlegen • Eigenen Preismix herausfiltern. 	
Maßnahmenplan	Beratungsdienstleistung bzgl. Interpretation der Ergebnisse und Definition eines praxisorientierten Maßnahmenplanes (ggf. mit Unterstützungsunterstützung)	<ul style="list-style-type: none"> • Beratung / Coaching vor Ort • Moderation von Mitarbeitergesprächen • Organisation von Kundentagen • Multiplikatormarketing 		