



Im Herbst gibt es für EASI'R einen umfassenden Relaunch.

UPDATE EASI'R

# Leadmanagement und mehr

Beim Relaunch der Leadmanagement-Lösung EASI'R im Herbst 2017 wird das klassische Leadmanagement um innovative Sales-Acceleration-Funktionen erweitert.

Die Loyalty Factory GmbH, Hersteller der Automotive Leadmanagement-Lösung EASI'R, plant für Herbst 2017 den Launch einer erweiterten Version von EASI'R. In der neuen Version kann EASI'R nicht nur zum klassischen Leadmanagement im Autohaus eingesetzt, sondern durch neue Big-Data-Analysen auch zur systematischen Beschleunigung von Verkaufsprozessen im Autohandel genutzt werden. Die neue Bezeichnung der Software lautet ab Herbst 2017 somit „prädiktive Leadmanagement- und Sales Acceleration Software“. EASI'R kann künftig zudem nicht mehr ausschließlich als alleinstehende Leadmanagement-Lösung implementiert, sondern auch als Ergänzung an bestehende Lösungen angebunden werden, wie an CRM, DMS oder VAP (Verkäufer-Arbeitsplatz) Systeme. EASI'R kann deren Funktionalität dann durch das eigene Leadmanagement und Sales-Acceleration-Portfolio erweitern.

**Drei Pakete**

Mit dem Relaunch von EASI'R können Kunden künftig zwischen drei verschiedenen Paketen wählen und so eine maßgeschneiderte Lösung finden:

- Das erste Paket der neuen EASI'R-Generation deckt mit speziellen Funktionen die initiale Phase der Kaufanbahnung und die Lead-Annahme ab und ermöglicht es Autoverkäufern, Leads aus sämtlichen Online-Quellen (Hersteller- und Händlerwebseiten, Social Media, Online-Fahrzeugmärkten, Blogs etc.) in Echtzeit unter einem Dach zu bündeln und in EASI'R direkt weiterzubearbeiten. Vorgefertigte Antwort-E-Mails und -SMS ermöglichen eine Beantwortung von Kundenanfragen in Sekunden und helfen Verkäufern so, Leads schnell zu sichern und die Kundenabwanderung zu verhindern.
- Das zweite EASI'R-Paket baut auf dem ersten auf und hilft Verkäufern, Verkaufsprozesse über Leadmanagement-Funktionen zu optimieren. Die Software gibt eine Art virtuellen Leitfadens aller einzelnen Schritte vor, welche im Idealfall nacheinander abgearbeitet werden, um die Chancen auf einen Abschluss zu erhöhen. Dieser Leitfaden basiert auf der Auswertung des Vorgehens von mehreren tausend außergewöhnlich erfolgreichen Verkäufern im Autohandel. EASI'R stellt diese Erfolgsmuster dem gesamten Team zur Verfügung. Darüber hinaus enthält das Paket vorgefertigte

Mails, SMS und Briefe für die gesamte Kundenkorrespondenz, von der Antwort auf eine Probefahrtanfrage bis zum Vertragsunterzeichnungstermin und zu Lieferrungs-Updates im Aftersales-Prozess.

- Das dritte EASI'R-Paket bietet zusätzlich zu den Funktionen aus Paket 1 und 2 neue Verkaufsbeschleunigungsoptionen. EASI'R analysiert dabei zunächst die eigenen

gesammelten Kundendaten, sucht nach Mustern im Kundenverhalten und analysiert, welche konkreten Schritte in welcher Abfolge zum erfolgreichen Abschluss geführt haben. Basierend auf dieser Big-Data-Analyse des eigenen Kundendatenbestands kann EASI'R Verkäufern im Autohaus konkrete Handlungsempfehlungen für jeden einzelnen Kunden geben, z. B. zu welcher Uhrzeit ein 35-jähriger Kunde, der Interesse an einem SUV hat, am besten kontaktiert wird, ob eine SMS besser funktioniert als eine E-Mail, welche Inhalte in der Korrespondenz enthalten sein sollten und wie viel Zeit zur vorherigen Kontaktaufnahme vergangen sein sollte, um die Chance auf einen Abschluss zu erhöhen.

Alle drei Pakete enthalten darüber hinaus gemeinsame Grundfunktionen, wie die „Gamification-Funktion“ zur spielerischen Erhöhung des Wettbewerbs im Verkaufsteam, die „Social Media Integration“ zum Abfragen von öffentlichen Informationen von Social Media Kunden-Profilen, um Kaufpräferenzen näher eingrenzen zu können, sowie die EASI'R-App für Smartphone, Smartwatch und Tablet, welche eine Lead-Bearbeitung und Lead-Annahme in Echtzeit unabhängig von Büro-Computern ermöglicht. AH ■

**EASI'R**

EASI'R ist bei mehr als 2.600 Händlerbetrieben europaweit im Einsatz, zum Beispiel bei Toyota Deutschland, British Car Import für die Jaguar-Land-Rover-Betriebe in Schweden, Norwegen und Dänemark, eBay Motors und BMW Dänemark. AutoScout24 Deutschland ist zudem ein zentraler EASI'R-Partner, die Kooperation ermöglicht es Händlerbetrieben, die mit EASI'R arbeiten, alle Leads aus dem Online-Auto-Markt direkt in die Leadmanagement-Software einzuspeisen und von dort aus in Echtzeit weiterzubearbeiten.

Abbildung: Loyalty Factory GmbH