

April 2021

# Nyhedsbrev

**Træt af bøvlede og administrativt tunge processer? Du tænker måske allerede dækskifte, serviceindkaldelser og salg af serviceaftaler. MiCAR har løsningen, der kan hjælpe dig til en simpel og omkostningseffektiv hverdag**

---

*Kundebasen udgør  
din største ressource*

---

---

*Det kan være bøvlet  
og tungt at aktivere  
kunderne på  
værkstedet – det har  
MiCAR gjort simpelt  
og nemt, ved  
outsourcing*

---

## **MiCAR er en automatiseret outsourcing service, der på abonnement kører din værkstedskommunikation og eCommerce**

Få adgang til en standardiseret kundekommunikations- og eCommerce løsning. Den er specialbygget til bilforhandlere og værksteder. Det betyder, at du på abonnement kan outsource det hele til MiCAR, og dermed spare omkostninger og samtidig forsimple dine arbejdsprocesser. MiCAR både drifter og optimerer platformen på dine vegne.

### **Hvad er det som MiCAR gør – når de gør?**

- 1) Vi giver omkostningsbesparelser ved at flytte manuelle opgaver over på en automatisering
- 2) Vi øger salg, lead generering og kundefastholdelse gennem systematisk bearbejdning af din kundebase via mailkommunikation og specialbyggede eCommerce
- 3) Vi øger kvaliteten af din kundeinteraktion ved brug af bil- og adfærdsdata, som vi automatiseret anvender til at forenkle og personalisere kommunikationen
- 4) Vi indsamler, koordinerer og udnytter systematisk dine kundedata til at forbedre salg og kundeservice
- 5) Vi hjælper dig med at få overblik over salg og kundedadfærd, som samtidig giver indblik i den enkelte kundes digitale kunderejse

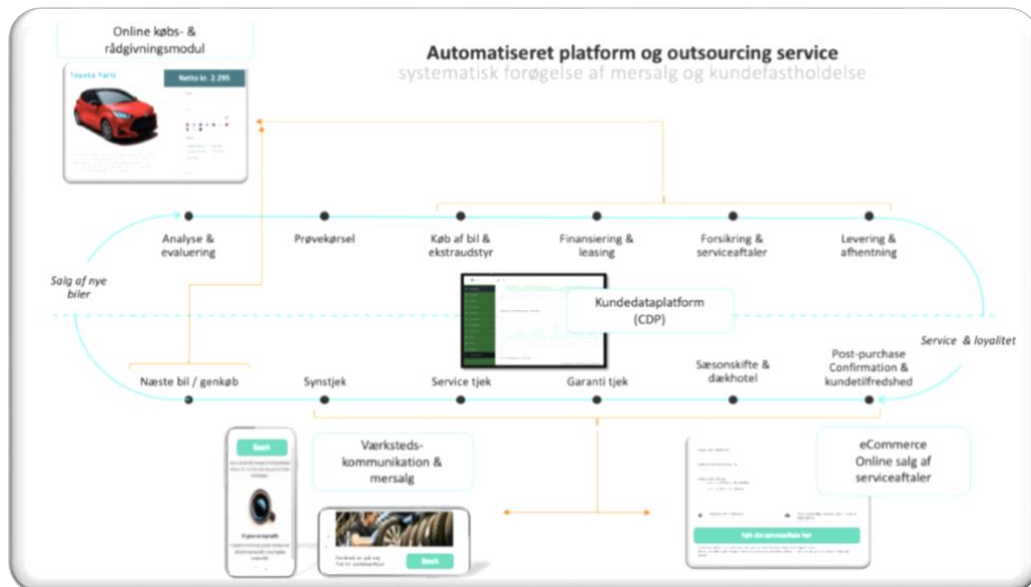
### **Samspil med andre branche-løsninger**

For at gøre det hele nemmere og mere simpelt, samarbejder MiCAR med branchens forskellige aktører, indenfor f.eks. samtykker, data og CRM.

### **Outsourcing: Leveres som en pakke, så du undgår overarbejde**

Du kommer hurtigt i gang, og det kan ikke blive nemmere at drifte i det daglige, for MiCAR står 100% for leverancen. Det er en outsourcing vi taler om, så du ikke sætter din organisation på overarbejde, og der er ikke behov for hverken IT-projekter eller investeringer i diverse nye systemer. Vi har gjort det simpelt og omkostningseffektivt.

Figur 1: MiCAR er en skræddersyet CLM-plattform til bilbranchen, som leveres som en service (kunde-livscyklus-styringsssystem)



MiCAR | Stig Andersen | 53545159 | [stig@micar.dk](mailto:stig@micar.dk)

## Skal du vækst-vejen med dit LEAN-projekt? MiCAR hjælper med at omsætte LEAN til mersalg og bundlinje på værkstedet. Her er et godt eksempel

**LEAN-projektet frigør tid og ressourcer på værkstederne, som enten kan udnyttes til at gå BESPARELSES- eller VÆKST-vejen**

---

### *Omsæt dit LEAN-projekt til mersalg og bundlinje*

---

Hvis man går VÆKST-vejen, så er spørgsmålet, hvordan man skaffer alle de nødvendige nye biler/kunder, der skal til for at udnytte muligheden til fulde? Og hvad koster det?

Start med at bearbejde dine EKSISTERENDE kunder, for Mckinsey har lært os, at det er 10 gange billige og mere effektivt.

1) Dine eksisterende kunder har allerede valgt dig, så sats på at fastholde dem i stedet for at gå til markedet og køb dyr vækst.

2) Sæt strøm til kundebasen ved hjælp af automatisering af kundekommunikationen. Det er billigere og mere effektivt.

Der findes allerede løsninger, som sætter systematisk strøm til din kundebase. Du kan købe det som en service, uden at spille tid og penge på IT-projekter, medarbejder kurser og dyre investeringer. MiCAR er et eksempel på en 'plug-and-play' løsning, der kommer på abonnement, og som kan gå i luften på ganske få uger.

*Figur: Eksempel på LEAN-projekt på værkstedet*



MiCAR | Stig Andersen | 53545159 | [stig@micar.dk](mailto:stig@micar.dk)

## Det er næsten som gaven, der bliver ved med at give ...

### Udnyt dit momentum med nybilskunderne optimalt, og sælg 10% flere serviceaftaler på toppen af sælgersalget

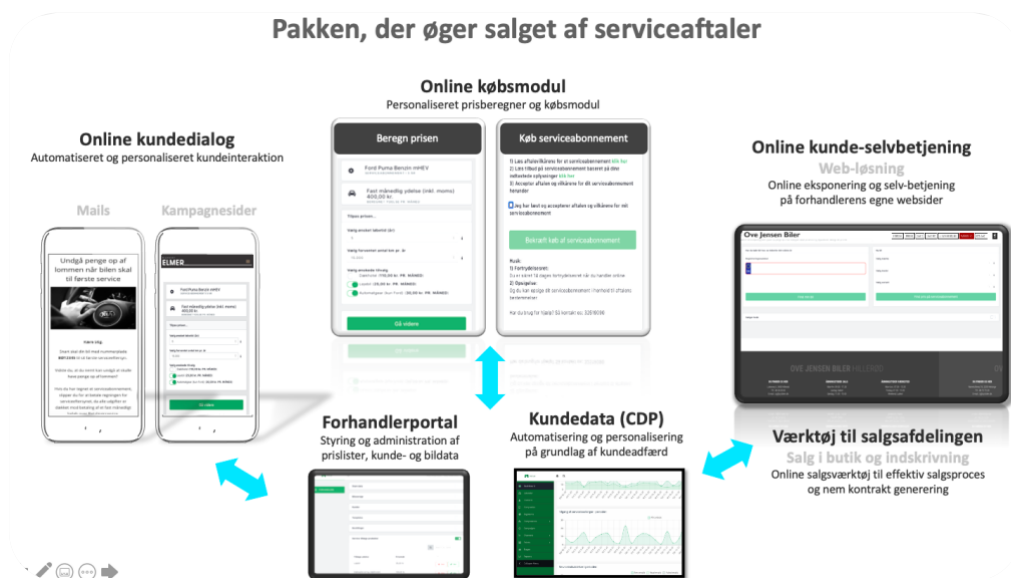
*Statistikken viser at  
der ligger 10% ekstra  
og venter på dig*

Er du bilforhandler/værksted og ønsker du, at øge mersalg og kundefastholdelse, så har vi løsningen der er skræddersyet til dig.

Vi har eCommerce løsningen, der automatiseret tager over, når sælgerne har gjort deres arbejde færdigt, og som systematisk bearbejder kunderne, i den "døde periode" mellem salget og 1. service, hvor nyvognsforhandlerne traditionelt taber mange kunder via Autobutler og andre online platforme.

- Der er 10% i mersalg - oven på sælger-salget
- Løsningen er automatiseret og kører systematisk dagligt, hele året, gennem Corona, ferier, sygdom mv.
- Performance-baseret abonnement
- Dine medarbejdere sparer tid og du får frigjort ressourcer
- Nemt for dine kunder at selvbetjene hjemme fra sofaen

Figur: MiCAR ruster dig til et øget salg af serviceaftaler



MiCAR | Mogens Dyrbing | 53545159 | [mogens@micar.dk](mailto:mogens@micar.dk)

## Fravælger kunden værkstedet, eller er det i virkeligheden værkstedet, der fravælger kunden?

*Fastholdelse er mere effektivt og billigere, for kunden har jo allerede valgt dig*

### Konkurrenterne står parat til at hjælpe dine kunder til service og reparation

Det svirrer med muligheder på nettet og tv-reklamer. Der er så mange alternativer og konkurrenter på spil, at f.eks. nyvognsforhandleren i gennemsnit fastholder kunden i mindre end 3 år, på værkstedet.

Men er det konkurrencen, eller kundens skyld? Godt spørgsmål. Man kan jo starte med at feje foran egen dør, og spørge sig selv, om man gør nok for at fastholde kunderne på værkstedet. Gør du nok?

Hvis svaret på spørgsmålet er ”NEJ, jeg gør ikke nok”, så kender du målet. Savner du løsninger, der virker, og er nemme og omkostningseffektive, så kig i retning af MiCAR. Og husk at det altid er billigere at fastholde fremfor at tiltrække.

*Figur: Autobutler er én af de mange platforme, der vil ind mellem kunden og bilforhandleren eller værkstedet, for at omhegne kunden og kræve sin margin, ligesom hotels.com*

The screenshot shows the Autobutler.dk mobile app interface. At the top, the logo 'autobutler.dk' is displayed in white on a blue background. Below the logo, a dark blue banner contains the text 'Vælg dit serviceeftersyn' in white. Underneath the banner, three service options are presented in white boxes with icons and text: 'Olieskift' with a price of 'Kun 749 kr', 'Basisservice' with a price of 'Kun 949 kr', and 'Serviceeftersyn med stempel i bogen' with a discount of 'Spar 20-40%'. Below the banner, the text 'Hej stig' is followed by a paragraph: 'Autobutler holder styr på dine fremtidige værkstedsbesøg. Ud fra din bilprofil på Autobutler kan vi se, at din Ford snart skal til serviceeftersyn.' Another paragraph follows: 'Med Autobutler sparer du 20-40% på at sammenligne tilbud, som matcher netop din bil, og vores kvalitetsværksteder følger producentens forskrifter og giver dig et stempel i servicebogen. Et stempel øger prisen på din bil, idet den både holder længere og bevarer garantien.' At the bottom, a large orange button says 'Få tilbud på service'. In the footer, there are logos for '3 års garanti' and 'Trustilot' with a star rating.

## MiCAR har gjort det muligt at vælge performance marketing som abonnement

### MiCAR gør det mere attraktivt for bilforhandlere og værksteder at sælge via eCommerce

---

*Performance marketing er en løsning, hvor værkstedet kun betaler for målbare resultater*

---

Vi har gjort det muligt for forhandlere og værksteder at vælge en performance-baseret salgsbonus, som et alternativ til det faste månedsabonnement. Mange digitale løsninger lider af den svaghed, at de er på fast abonnement, således at bilforretningen bærer omkostningen uanset om der sælges noget eller ej.

Det er især her under Corona'en, at fast abonnement kan være en svaghed. Det skyldes, at mange bilforhandlere har svært ved at sælge biler, grundet restriktioner og deraf ændret kundeadfærd.

Med en performance-baseret løsning har bilforhandleren mere fast grund under fødderne når de vælger at gå eCommerce vejen, sammen med MiCAR.

Der er dog også fordele ved at fastlåse abonnementet, f.eks. falder stykomkostningen pr. ekstra salg (=marginalomkostningen), når salget er stigende. Derfor fortsætter vi da også med at tilbyde fast abonnement, for rigtig mange har stor gavn af den løsning, også under Corona.

*Figur: Digital handel i bilbranchen er stigende*



MiCAR | Morten Brandt | 53545159 | [morten@micar.dk](mailto:morten@micar.dk)

---

**MiCAR**

Wilders Plads 15C  
1403. København K