

Nyhedsbrev

Specialudgave - Toyota Relax

Toyota laver et 'smart move' på eftermarkedet, der potentielt kan omsættes til værdi hos kunderne, og som samtidig kan sætte konkurrenterne 'skak'.

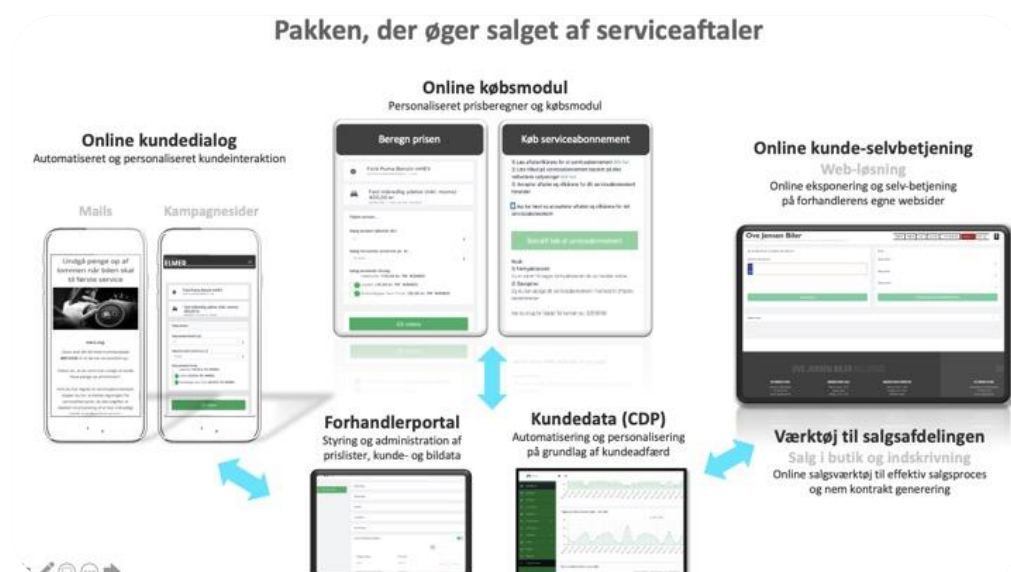
Det giver Toyota-forhandlerne gode kort på hånden. MiCAR Auto E-commerce byder ind med gennemtestet automatiseret online salg, som er målrettet den enkelte slut-kunde.

*Automatiseret
forlængelse af service- og
reparationsaftaler*

Forhandlerne får rigtigt gode kort på hånden, f.eks. på service- og reparationsaftaler. Garantien giver mulighed for at sammensætte et særdeles konkurrencedygtigt produkt til Toyota-kunderne, hvor både service- og reparationer er dækket i op til 10 år.

Service- og reparationsaftaler til brugte biler

Og samtidig kan der tilbydes service- og reparationsaftaler til brugte biler, f.eks. når en 5-årig aftale udløber, og den kan forlænges med 5 år yderligere. Herudover kan Toyota forhandlerne lave målrettede win-back tiltag, i retning af de Toyota-kunder, der allerede har forladt mærkeværkstedet.



Pakken udvides med automatiseret e-handel, der forlænger service- og reparationsaftaler

MiCAR Auto E-commerce, der hjælper forhandlerne med at sælge flere service- og reparationsaftaler, mens bilen er ny, udvider med auto-forlængelse af udløbne service- og reparationsaftaler, til brugte biler.

Det hele kører automatiseret og skræddersyet ud til slut-kunderne, som kan tegne både nye og forlængelser hjemme fra sofaen.

Løsningen kan derfor potentielt bidrage med at eksekvere effektivt på 10-års garantien, med øget kundefastholdelse og mersalg til følge.

Skriv eller ring for en uforpligtende introduktion til mulighederne:

 **Mogens Dyrbing** | 53545159 | dyrbing@micar.dk

Best-in-class performance fra MiCAR: +17%

Definition af en aktiv kunde på værkstedet = kunden har været på værkstedet indenfor de seneste 12 måneder

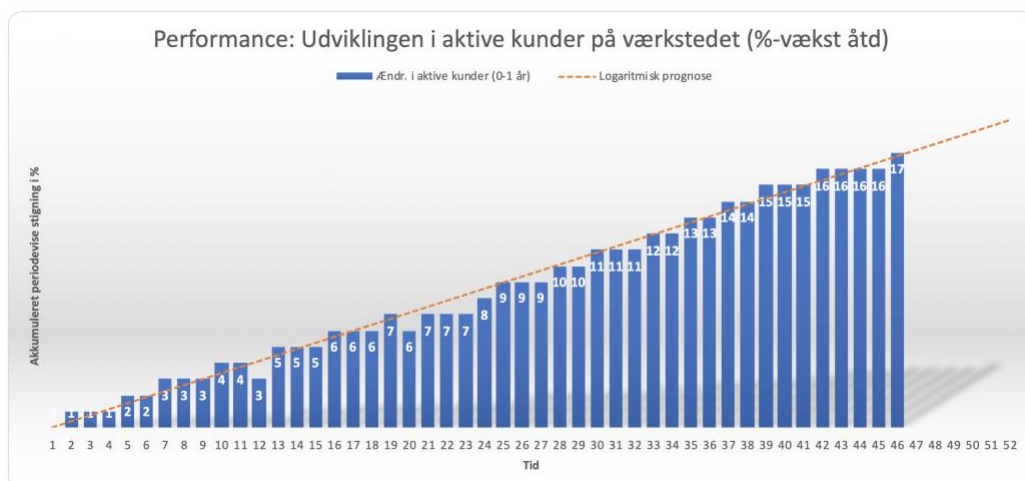
Andelen af aktive kunder på værkstedet voksede med 17% det seneste år.

[MiCAR AUTO E-COMMERCE](#), som er kendt for at hjælpe autobranchen med online salg og e-handel, trods krisen, og leverer best-in-class performance.

Det er MiCARs samarbejdspartnere, som er bilforhandlere og autoværksteder, der har gavn af resultatet, for det er deres kunder som i stigende grad booker tid på værkstedet. MiCAR assisterer dem bare, som dataformidler, med at automatisere og sælge online.

Data er udgangspunktet, der sætter os i stand til at hjælpe autobranchen, ved at lære kunderne bedre at kende, og hjælpe dem, gennem deres online adfærd. Det er nøglen til at sikre øget salg og indtjening. Det er MiCARs unikke kundedataplatform (CDP), som i realtid monitorerer og styrer den automatiserede kundekommunikation, gennem data, regler og triggers, der er hemmeligheden.

Kundedataplatformen (CDP) er inkluderet i samtlige MiCAR løsninger, og er baggrunden for at vi kan levere best-in-class performance.



[MiCAR AUTO E-COMMERCE](#): Få det automatiseret – der findes en løsning

Få mere at vide her:



| Stig Andersen | 53545159 | stig@micar.dk

Rekordsalg af service- og reparationsaftaler: 77% blev solgt online.

Online salg af serviceaftaler kan sammenlignes med online abonnementsalg

MiCAR har aldrig leveret flere online service- og reparationsaftaler til bilbranchen end vi gjorde i sommeren 2022

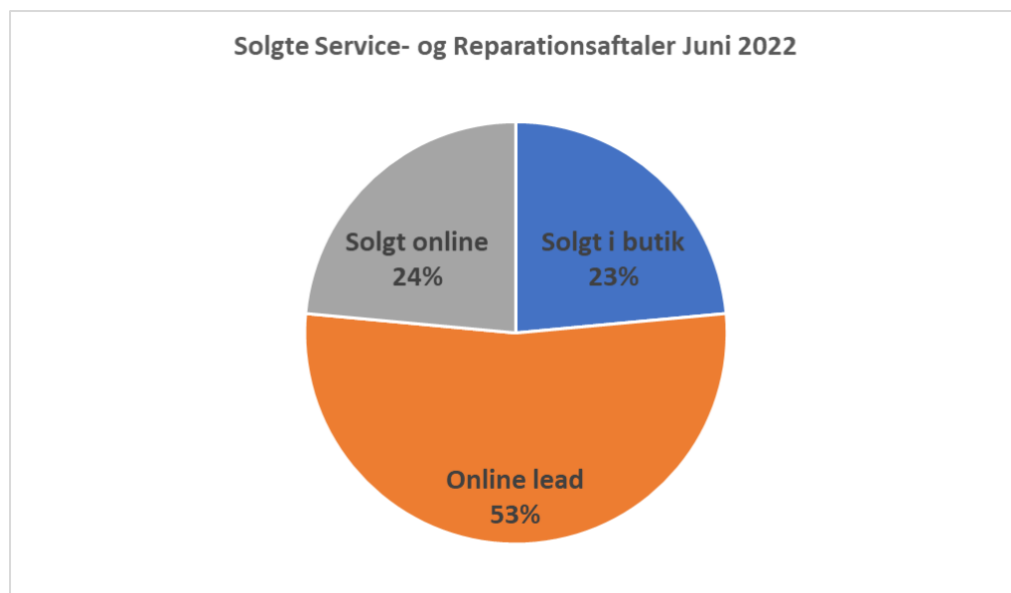
[MiCAR AUTO E-COMMERCE](#), som er kendt for at hjælpe bilbranchen med online salg og e-handel, trodser sommerferie og faldende bilsalg, og leverer bedste salgsresultat nogensinde.

Og det er vel-og-mærke solgte service- og reparationsaftaler, som leveres direkte videre til MiCAR's samarbejdspartnere, som er bilforhandlere og autoværksteder. Det er bilbranchen, der har gavn af salgsrekorden, for det er deres aftaler. Vi hjælper dem bare med at sælge online.

Hvorfor kun sælge service- og reparationsaftaler i forbindelse med at kunden køber en ny bil? Du kan nemt bruge hele det åbne vindue frem til 1. serviceeftersyn til at optimere dit salg. Ikke ved at ringe til kunderne, men ved at bruge mail marketing til at lære kunderne mere om hvad en service- og reparationsaftale er, og samtidig gøre det muligt at købe aftalen online, hjemme fra sofaen.

Det har MiCAR hjulpet bilforhandlere med siden 2017, så vi bygger på mange års erfaring, med rigtig mange forbedringer og justeringer af vores online salgsmotor. Vi er godt tilfredse, for vi har efterhånden fået optimeret maskinen til direkte online salg til slutkunderne, baseret på data fra bilbranchens kundebaser.

Løsningen er automatiseret, så vi ser typisk ikke nedgang hen over ferie, weekends eller f.eks. corona-nedlukninger. Det har aldrig været nemmere og billigere at sælge service- og reparationsaftaler.



[MiCAR AUTO E-COMMERCE](#): Få det automatiseret – der findes en løsning

Få mere at vide her:



| **Peter Zandbergen** | 51909971 | peter@micar.dk

Hvordan undgå du bekostelige refunderinger af overkørte kilometer?

De fleste kender problemet, når man gennemregner servicekontrakten til udløb, og opdager, at kunden har overkørt, og at kunden ikke har været informeret med rettidig omhu. Hvad gør du? Svar: Du refunderer kunden helt eller delvist. Det er dyrt, men effektivt. Spørgsmålet er, hvordan du undgår at refundere?

Hvad gør du når kunden klager over overkørte KM på en servicekontrakt?

Svar: Du refunderer helt eller delvis

Konsekvens: Du taber penge på kontrakten

De fleste i bilbranchen kender problemet. En loyal kunde er på værkstedet ved udløbet af en serviceaftale og man opdager at kunden har kørt mere end aftalt i kontrakten. Samtalen er rigtig svær da regningen nemt løber op i flere tusinde kroner. Og ikke nok med det, er kunden ofte ved udløb på udkig efter en ny bil og man frygter at miste salget, når man præsenterer kunden for en stor ekstraregning. Ofte lader man kunden 'slippe' eller beregner et refunderet beløb, hvilket kan betyde et indtjeningstab på mange tusinde kroner årligt.

Hvor meget er der egentlig at hente på at komme problemet i forkøbet?

Et deep-dive ned i en konkret kundebase viser, at kunder, der bør beregnes for overkørte kilometer, i gennemsnit kører 6.000 kilometer over. Med pris på 0,5 kr. pr. overkørte kilometer løber det op i 3.000 kr. pr. kunde, der burde efterbetales. Refunderer du helt eller delvist og har bare et par håndfulde af disse kunder pr. måned løber det nemt op i 180.000 kr. pr. år i for meget givet rabat.

Hvordan undgår du disse ærgerlige tab?

Der findes løsninger, som kan håndtere overkørte kilometer. Enten hjælpe kunden med at få justeret sin ydelse i tide eller forventningsafstemme med således, at man undgår den ubehagelige snak på værkstedet. Tal med MICAR om online salg af serviceaftaler kombineret med intelligent kommunikation og hvordan du kan slippe af med de ubehagelige samtaler.

[Sandheder om bilbranchen – din værste opgave som servicerrådgiver? www.micar.dk/video-5](http://www.micar.dk/video-5)



Tag dæksalget tilbage ved hjælp af online salg

Hvad er en service-model?

Det er et samarbejde omkring outsourcing af software og eksekvering af digitale services, som betales via et abonnement

Det er overskriften på en forretningsmodel som blandt andet Bilia i Sverige dyrker. Det er ideen om at flage de forskellige forretningsområder, der ligger i bilforretningens eftermarked hjem igen.

Og det er samtidig ideen om, at kundebasen har høj værdi i en bilforretning. Samt at værdien af bilforretningen er lig med dens evne til at aktivere kundedata med høj relevans og værdi helt hjemme fra slut-kunden i sofaen, så omkostningerne ikke overstiger salgsprovenuet.

Der er dog roadblocks på vejen, for det er ikke nemt at finde en effektiv praktisk og økonomisk model.

Og dog, hvis man anerkender muligheden for at etablere e-commerce direkte ud til slut-kunderne, og man anerkender værdien af at kunne automatisere processerne, så er det indenfor rækkevidde.

Og hvis man samtidig vil undgå IT-projekter og uoverstigelige investeringer, der nemt kan slå en god ide ihjel, så skal man se sig om efter en Partner, der kan facilitere løsningen på en SERVICE-MODEL. Det kan bane vejen for løsninger, der har høj hastighed-til-markedet, er omkostningseffektive og som kan skabe salgsresultater direkte hjemme fra kundernes sofaer.

MiCAR Auto e-commerce har landsat flere service-løsninger der performer i Bilbranchen.

Få det automatiseret - der findes en løsning!



Motormagasinet.dk: Konkret råd til værkstederne: Tag dækkene tilbage!

Få mere at vide her:



| Peter Zandbergen | 51909971 | peter@micar.dk

MiCAR Auto E-Commerce

Snogegårdsvej 101
2860 Søborg



@Micar Auto E-commerce
<https://www.linkedin.com/company/micar-aps>