

WAS WIR UNTER PREMIUM VERSTEHEN

Über das Internet kann man sich heute alle Informationen zu den Produkten der Massenhersteller holen und auch einen Auftrag online erteilen. Der Vertrieb der großen Konzerne aus der Automobilbranche ist derzeit im Umbruch, die Händler werden in Zukunft im Wesentlichen noch Fahrzeuge ausliefern und neben Reparaturen auch Servicearbeiten durchführen.

Eine Sportwagen-Manufaktur baut die Fahrzeuge nach den individuellen Wünschen ihrer Kunden, jedes Detail wird besprochen, so dass jedes Fahrzeug ein Einzelstück ist. Die persönliche Beratung und Betreuung ist ein wesentlicher Schwerpunkt des Vertriebs. Die Ausstattungsmöglichkeiten müssen auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmt sein, somit sollte der Verkaufsberater erkennen, welcher Kundentyp ihm gegenüber steht: Ist es

- der Racer, dessen Schwerpunkt auf wenig Gewicht, maximale Motorleistung, Sport-Auspuffanlage und Sport-Bremsanlage liegt
oder
- der Sportler, der zwar Wert auf sportliche Fahrleistungen, gleichzeitig aber auch auf eine hochwertige Innenausstattung, schöne Räder und eine ansprechende Farbkombination Exterieur und Interieur legt
oder
- der Genießer, der das Offenfahren in schönsten Gegenden mit gemäßigtem Tempo liebt, gleichzeitig aber hohe Ansprüche an die Gesamt- und Komfortausstattung stellt?

BOLDMEN ist kein Autohaus, sondern eine Sportwagen-Manufaktur. Ein Interessent für ein Massenprodukt findet in jeder größeren Stadt den Vertreter seiner Wunschmarke, er findet darüber hinaus unzählige Fahrzeugangebote aus ganz Deutschland und darüber hinaus im Internet. Das führt zu einem starken Wettbewerb zwischen Anbietern der selben Marke, was zunächst für einen potentiellen Käufer sehr vorteilhaft erscheint. Werden Neufahrzeuge mit Rabatten verkauft, sinken auch die Preise für Jahreswagen und Gebrauchtwagen. Spart der Käufer beim Neuwagen Geld ein in Form von Rabatten, wird sich der Wiederverkaufspreis seines Fahrzeuges zum späteren Zeitpunkt an der Preissituation für Neuwagen orientieren und gleichfalls deutlich niedriger ausfallen. In der Gesamtbetrachtung führen Rabatte i.d.R. nicht zu Ersparnissen für den Käufer.

Ein Interessent für einen BOLDMEN findet nur ganz wenige Anbieter dieses Sportwagens in Deutschland bzw. im angrenzenden Ausland. BOLDMEN wartet nicht darauf, dass ein Interessent von Weither anreist und den Showroom betritt, sondern bietet seinen Interessenten die Präsentation des Sportwagens und eine Probefahrt an dessen Wohn- oder Arbeitsort an. Hierbei handelt es sich um Alleinstellungsmerkmal, was unsere Manufaktur deutlich von Massenherstellern unterscheidet.

Im Rahmen seines Besuchs kann der Berater in einem persönlichen Gespräch den Interessenten einordnen, ihn entsprechend seiner Wünsche beraten und im Rahmen einer Probefahrt feststellen, welche technische Ausstattung für ihn die Beste sein wird. Er hat die Aufgabe, aus jedem Interessenten einen Freund des Hauses zu machen, der sich optimal betreut fühlt und sich mit der Marke identifizieren kann.

Eine Online-Bestellung wird für sehr exklusive, gleichzeitig aber auch individuelle Sportwagen wie den BOLDMEN nicht sinnvoll sein, hier steht die persönliche Beratung im Vordergrund. Auch die Konfiguration lässt sich kaum am Computer realisieren, es würden viele offene Fragen bleiben. Der Käufer kann jede Außenfarbe wählen, über 600 Ledersorten und Farben stehen zur Wahl. Es können Farben sowie Materialien (z.B. Leder/Alcantara) miteinander kombiniert werden. Der Berater wird Anregungen und Empfehlungen geben, auf die ein Interessent am Bildschirm erst gar nicht kommen

würde. Ziel ist es, einen BOLDMEN genau nach den individuellen Wünschen des Käufers zusammen zu stellen, jeder Roadster ist ein Einzelstück.

Die BOLDMEN – Vertriebszentrale wird Kundenevents organisieren mit dem Ziel, gemeinsame Ausfahrten in schönsten Umgebungen vorzunehmen. Im Rahmen dieser Kundenbindungsmaßnahmen treffen Gleichgesinnte aufeinander, die den puren Fahrspaß mit ihren BOLDMEN genießen und abwechslungsreiche Tage miteinander verbringen möchten.

Premium steht bei BOLDMEN für den Dienst am Interessenten und am Kunden, hier wird der Mensch nicht durch den Computer ersetzt.