

Besuchen Sie unsere  
**„MASTERCLASS“**

**Mittwoch, den 6.6.**  
**13:30 – 14:15 Uhr**

**Thema:**

**Wie erfolgreiche Kundenbindung und  
Kundenqualifizierung schon bald digital,  
virtuell und individualisiert abläuft.**

# CARDESS by MCON: Der Baukasten für Autohäuser!

Wir bauen Lösungen für eine intelligente „hybride Customer Journey“

CARDESS  
ENGAGE

CARDESS  
SELL

CARDESS  
BUY

CARDESS  
SERVICE

Außerdem:  
Räderwechsel  
Kampagnen



**CARDESS** ist markenneutral und herstellerunabhängig!



Die **CARDESS** Module zusammen sind ein digitaler Prozess.



**CARDESS** beschleunigt und vereinfacht bei mehr Qualität!



**CARDESS** ist ein Baukasten. Die Module können einzeln wirken!



**CARDESS** unterstützt Verkäufer und Service-Berater proaktiv!



**CARDESS** Module umfassen z.B. Lead-Management, Bestandskundenanalyse, Ankaufbewertung, Online-Tools!

# Wie erfolgreiche Kundenbindung und Kundenqualifizierung schon bald digital, virtuell und individualisiert abläuft.

## Vorqualifizierung



1.

Vertragsausläufer haben die meisten Autohäuser "im Griff"



2.

Bei Life-Cycle- bzw. Warm-Leads wird es mit der Kapazität und der Priorisierung in der Regel schon knapp!



3.

Diese Lücke schliesst CARDESS mit dem Baustein ENGAGE und erzeugt Wiedervorlage-Leads, die in eine automatische Vorqualifizierung laufen!

## Ziel der Vorqualifizierung ist die ...

**CARDESS  
ENGAGE**



Automatisierung



Konzentration aufs Wesentliche



Verteilung der Arbeit intern –  
Selfservice Option für den Kunden



Kapazitätenschonung



Die Hilfe für den  
Kundenkontaktprozess



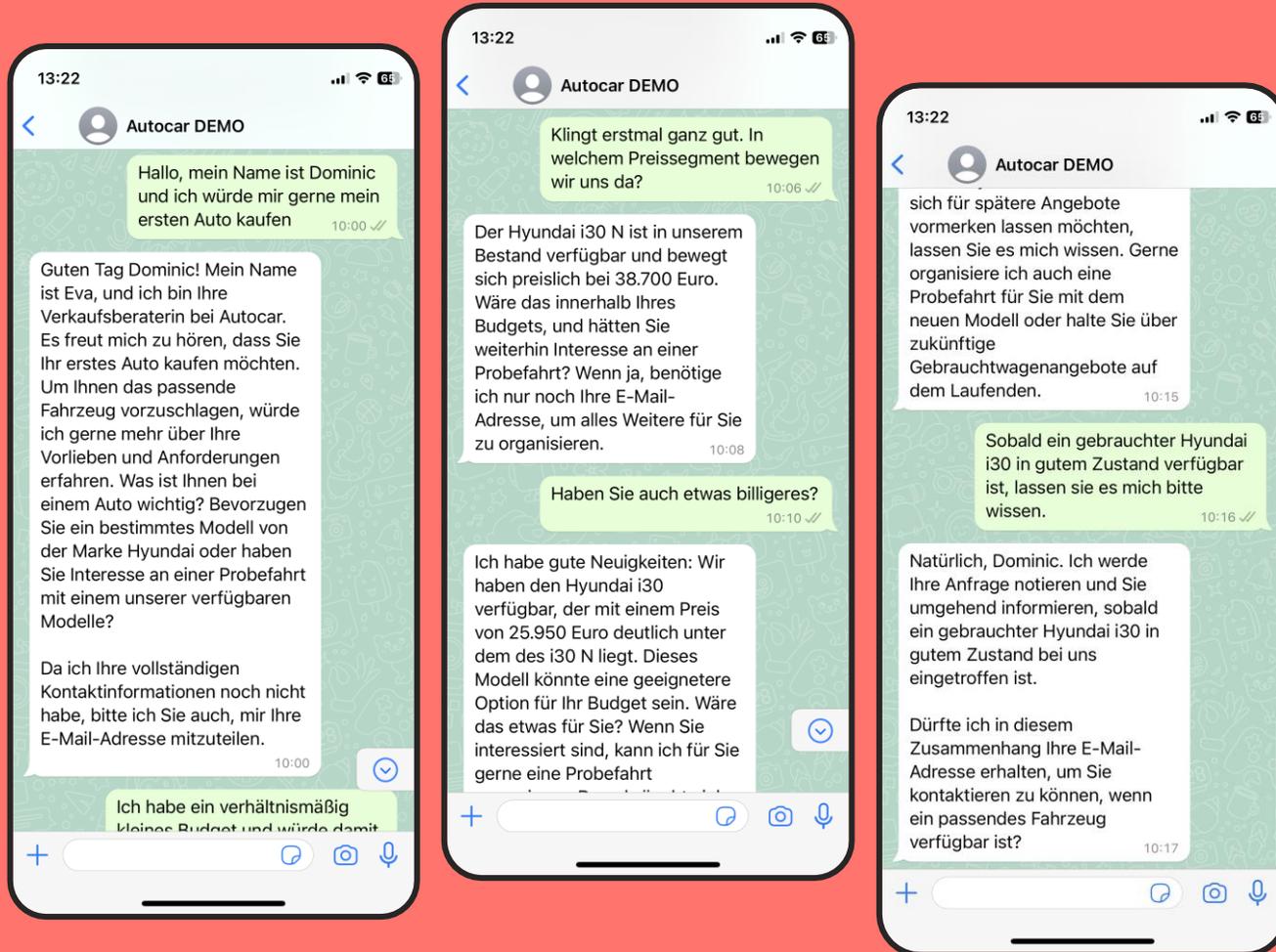
"Mehr PS auf die Straße bringen!"  
Auch bei knappen Ressourcen!

„MASTERCLASS“

# Wie erfolgreiche Kundenbindung und Kundenqualifizierung schon bald digital, virtuell und individualisiert abläuft.

cardess®

## Gen-KI Chatbot



Für potenzielle Interessenten in der Frühphase des Prozesses: Beantwortung grundlegender Fragen und Bereitstellung allgemeiner Informationen



Empfehlung eines Fahrzeugmodells einer Marke auf der Grundlage der vom Kunden angegebenen Anforderungen



Empfehlung eines bestimmten Fahrzeugs, das auf Lager ist (oder voraussichtlich auf Lager sein wird), auf der Grundlage der vom Kunden angegebenen Anforderungen



Absicherung und Erleichterung des Prozesses für After-Sales und Verkauf durch sofortige Antwort des Bots und durch angenehme Self-Service-Optionen für den Kunden!

# POTENZIALE GenKI-BASIERTER CHATs IM VERKAUF



**SCANNEN &  
SELBER  
AUSPROBIEREN**

## perfektioniert Ihr Bestandskunden- und Lead Management:

-  Automatische Analyse im Hintergrund
-  Proaktive, individuelle, relevante Ansprache-Gründe zur richtigen Zeit
-  CARDESS ENGAGE „matcht“ alle Daten inkl. Service, um den Werkstattbesuch auch für den Verkauf zu nutzen
-  360 Grad Sicht mit allen relevanten Daten ... wie ein Kunden-Wiki!
-  Der Verkäufer muss nichts bedienen, er bekommt alles auf dem „Silbertablett“ ... das spart Zeit!
-  CARDESS SELL ermöglicht die schnelle und einfache Leadbearbeitung auf Knopfdruck ... nichts rutscht mehr durch!
-  HOT und WARM-Leads können unterschieden werden und in unterschiedliche Bearbeitungsprozesse fließen!
-  WARM- oder „Life-Cycle-Leads“ können automatisch vorqualifiziert werden ... auch mit einem WhatsApp Chat-Bot!

CARDESS  
ENGAGE

CARDESS  
SELL

**Die CARDESS Bausteine für mehr Effizienz und Wiedervorlage-Qualität: „Nichts rutscht mehr durch!“**

# WIR FREUEN UNS AUF IHREN BESUCH AN UNSEREM STAND & MASTERCLASS!

Christian Dietrich | [christian.dietrich@mcon-group.com](mailto:christian.dietrich@mcon-group.com) | +49 (0) 171 6574946

Kai Schirmer | [kai.schirmer@mcon-group.com](mailto:kai.schirmer@mcon-group.com) | +49 (0) 1701597698

[www.cardess.com](http://www.cardess.com)

**MCON** 