INNOVATION DECK

Wie erreichen wir Kunden auf der Ausstellungsfläche (auf dem Hof), wenn zu wenig Personal verfügbar ist oder Kunden uns außerhalb der Öffnungszeiten besuchen?

Kundenverhalten verändert sich schneller als der Handel.

50%

Händlerbesuch entscheidend für Fahrzeugwahl.*

83%

Kunden wollen sich zunächst weitgehend selbstständig umsehen.**

49%

können sich KI gestützte Beratung bei Fahrzeugauswahl vorstellen.*

*Quelle: T Ü V N O R D I N S I G H T 2 0 2 6 | AUTOHAUS-Studie in Kooperation mit TÜV NORD Mobilität.

**Quelle: eBay Motors Group Consumer Insight Panel, 2023, 2.000 Autokäufer



Die größte Chance im Handel entsteht nicht online. Sondern dort, wo Kaufentscheidungen getroffen werden.

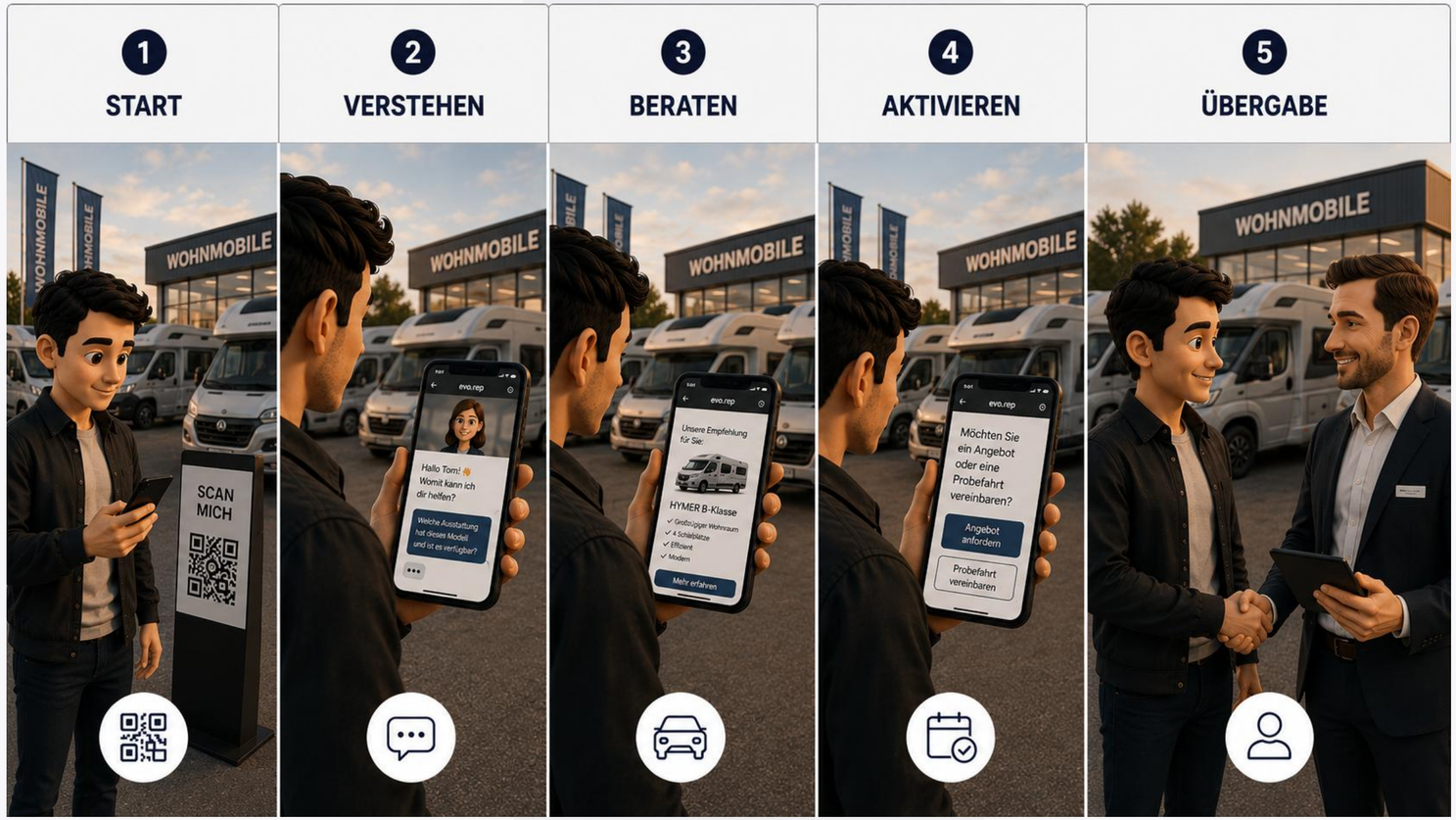
Jeder Kundenbesuch ist eine Chance. Die Frage ist, ob sie genutzt wird.

**Doch noch beginnt Beratung erst dann,
wenn ein Verkäufer verfügbar ist.**



VOM INTERESSE IN DEN VERKAUFSPROZESS.

evo.rep® begleitet den Kunden vom ersten Kontakt bis zur qualifizierten Übergabe an den Verkauf.





Kein normaler Chatbot

DSGVO-konform

Individuell an den Händler angepasst – Daten, Design & Kontext

SIE KÖNNEN MEHR AUS JEDEM BESUCHER MACHEN.

- **SOFORT** – Antworten ohne Wartezeit
- **24/7** – Verfügbar, sogar wenn niemand Zeit hat, aber Kunden Beratung wollen
- **WISSEN** – Produkt- Händlerwissen jederzeit zu 100% verfügbar
- **VERKAUF** – Mehr Interessenten Angebot & Probefahrt anbieten
- **SKALIERUNG** – Mehrere Kunden gleichzeitig begleiten
- **INNOVATION** – Ein modernes & digitales Verkaufserlebnis schaffen

WIRTSCHAFTLICHKEIT PRO STANDORT

Modellrechnung für Besucher außerhalb der Beratungszeit.

4.100
Besucher pro Jahr

697
Scans (17 %)

105
Anfragen
(15 % der Scans)

31
Abschlüsse
(30 %)

Kosten und Deckungsbeitrag	Wert
Abo pro Monat (1. Standort)	785 €
Abo pro Jahr (12 Monate)	9.420 €
Installation einmalig	990 €
Kosten im ersten Jahr	10.410 €
Deckungsbeitrag je Verkauf (geschätzt)	2.000 €
DB gesamt (31 Verkäufe × 2.000 €)	62.000 €
Überschuss nach evo.rep-Kosten	51.590 €

Break-even im 1. Jahr

Nur 6 Verkäufe

Erwartet rechnerisch: 31 Verkäufe pro Jahr

MEHR STANDORTE. SINKENDER PREIS.

Gesamtkosten im gemeinsamen Setup.

Standorte	Pro Standort* / Monat
1	785 €
2	490 €
3	392 €
4	343 €
5	313 €
6	293 €
8	269 €
10	254 €

€ 990 einmalig
Konfiguration · Wissen · Go-Live

*innerhalb derselben Unternehmensgruppe, bei identischem Setup

IN 4 WOCHEN LIVE.

Woche 01

KICK-OFF

Ziele · Use Cases · Verantwortlichkeiten

Woche 02

DATENINTEGRATION & MARKETING

Fahrzeuge · Leistungen · Händlerwissen · Marketing

Woche 03

KONFIGUTRATION

Dialoge · Prozesse · Schnittstellen

Woche 04

TEST & GO-LIVE

Testing · Optimierung · Livegang

Voraussetzung: benötigte Inhalte, Daten und Freigaben werden termingerecht bereitgestellt.



Tom freut sich auf seinen nächsten Reisemobilkauf!

Die Frage ist, wird es bei Ihnen sein?



Sprechen Sie mich gerne unverbindlich an!

André Komp

Co-Founder evo.rep®

+49 176 21 37 25 84
andre.komp@evorep.io
www.evorep.io

evo.rep® ist ein Produkt der GSR nexxt work GmbH

Von-der-Tann-Straße 45
86159 Augsburg
www.gsr-nexxt-work.de