

portfolio

bovitz.nl
drives retail to performance

Interim management

Als manager van een dealerorganisatie, importeur of leasemaatschappij komt u geregeld tijd en handen tekort.

Uw to-do lijstje is langer dan de tijd die u heeft. Projecten worden niet goed opgestart en concrete (verbeter)acties blijven uit.

Dan biedt een project manager of tijdelijke medewerker soelaas. Een interimmer van of uit het netwerk van bovitz bijvoorbeeld.



Planmatig werken

U kunt de commerciële effectiviteit van uw organisatie structureel verhogen door meer te gaan sturen op de 'hoe' dan de 'wat'.

Niet geheel toevallig verhoogt u daarmee ook de klantbeleving en -loyaliteit. Bovendien vergroot het de medewerkertevredenheid.

Planmatig werken is daarbij wel een vereiste. Alleen dan kunt u daadwerkelijk betere verkoopresultaten realiseren.



Social media

Uw importeur legt u elk jaar een verkoop-doelstelling op. U weet welke aantallen u moet realiseren om de bonus veilig te stellen.

Vertaalt u deze verkoop-doelstelling één op één door naar uw verkopers of verhoogt u de aantallen eerst nog wat?

Gaan zij vervolgens ad-hoc of planmatig aan het werk? En mét of zónder het professioneel inzetten van social media zoals LinkedIn?

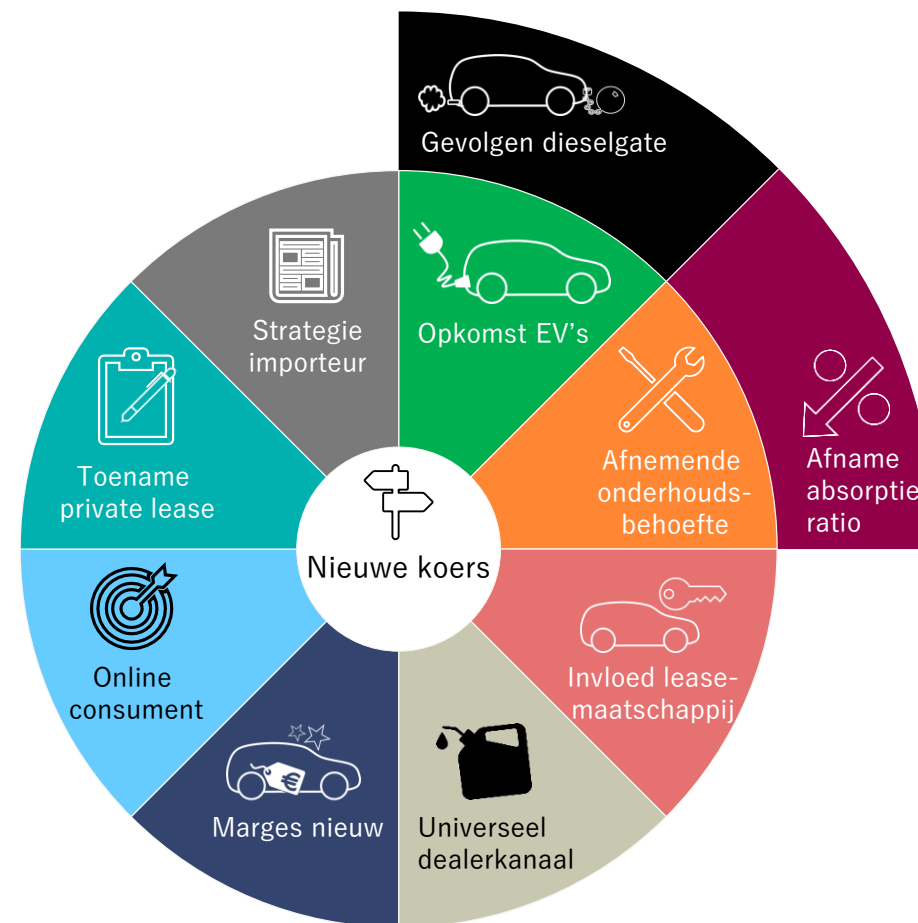


Nieuwe koers

Autonome en gedeelde mobiliteit breiden het toepassingsgebied van EV's uit. ING voorspelt een EV marktaandeel van ~100% in 2035.

Deze ontwikkeling zorgt voor lagere marges in de werkplaats. Maar ook de marge op nieuwe auto's blijft zorgelijk laag.

De importeur maakt de afweging: zijn dealer en diens locatie nog strategisch? Hij stemt het beleid daarop af. Wat doet u als dealer?

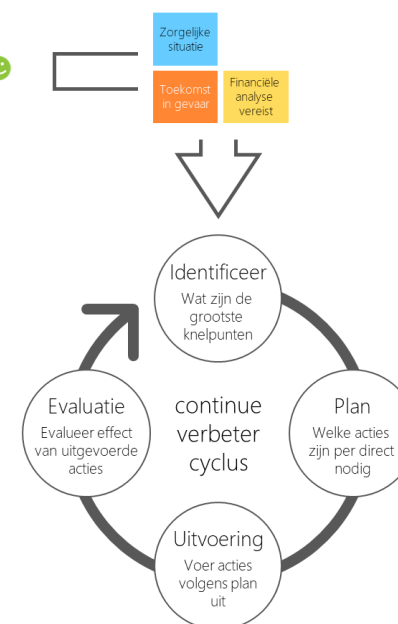


Verbeterplan

Lukt het u niet om de verkoop-aantallen, klanttevredenheid of winstgevendheid te realiseren die de importeur u vraagt?

U maakt zich zorgen over de continuering van uw dealercontract? Herstel dan duurzaam het vertrouwen van uw importeur.

Stel een verbeterplan op met concrete acties en verbeterpunten. Het stelt u in staat uw resultaten structureel te verbeteren.



Cultuurdiagnose

Als goed werkgever wilt u weten hoe uw medewerkers de omgang met elkaar ervaren. Of uw manier van leidinggeven.

Door te kijken naar de 'omgangs-cultuur' binnen uw organisatie krijgt u dat inzicht. Zo kan verloop worden voorspeld en verklaard.

Een korte diagnose geeft in de regel al goed beeld. Met gerichte acties worden ongewenste oneffenheden daarna verholpen.

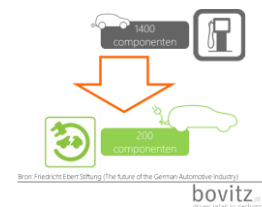
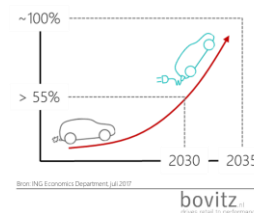
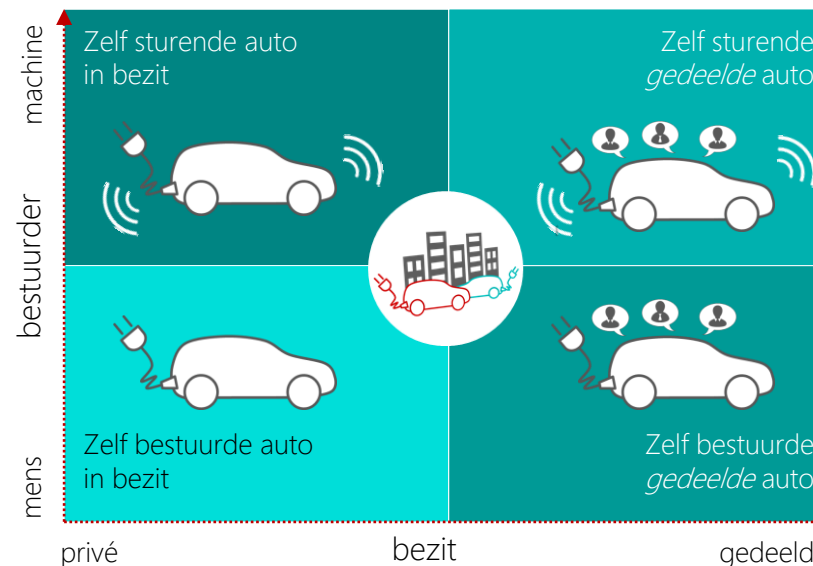


Scenarioplanning

Steeds meer jongeren in de stad hebben geen eigen auto en maken gebruik van deelconcepten in combinatie met het OV.

Dit is één van de vier vormen van mobiliteit zoals we die in de nabije toekomst zien. EV's spelen daarin een steeds belangrijkere rol.


Onherroepelijk heeft dit impact op uw dealerorganisatie. Scenario-planning helpt om de gevolgen in kaart te brengen.



Preferred Dealer Network: Tendermanagement

Als leasemaatschappij wilt u bij de aanschaf van voertuigen profiteren van de beste inkoopvoorwaarden. In uw belang en dat van de klant.

Voor een grote leasemaatschappij verzorgde bovitz de complete aanbesteding: pakket van eisen, alle overeenkomsten en de SLA.

Zo werden 250 dealerbedrijven bereikt wat leidde tot een netwerk met voorkeursdealers voor 28 automerken. Resultaat: 



TESTDRIVE: de perfecte proefrit

De toegevoegde waarde van de proefrit wordt onvoldoende benut. Ondanks de gratis kopjes koffie onderweg en uitgekiende routes.

Terwijl de perfecte proefrit zorgt voor een tevreden klant. En, meer kans op succes: een fraaie deal voor klant én verkoper.

Onze, samen met Refine IT, ontwikkelde aanpak zorgt niet alleen voor standaardisatie, de proefritervaring wordt meetbaar.

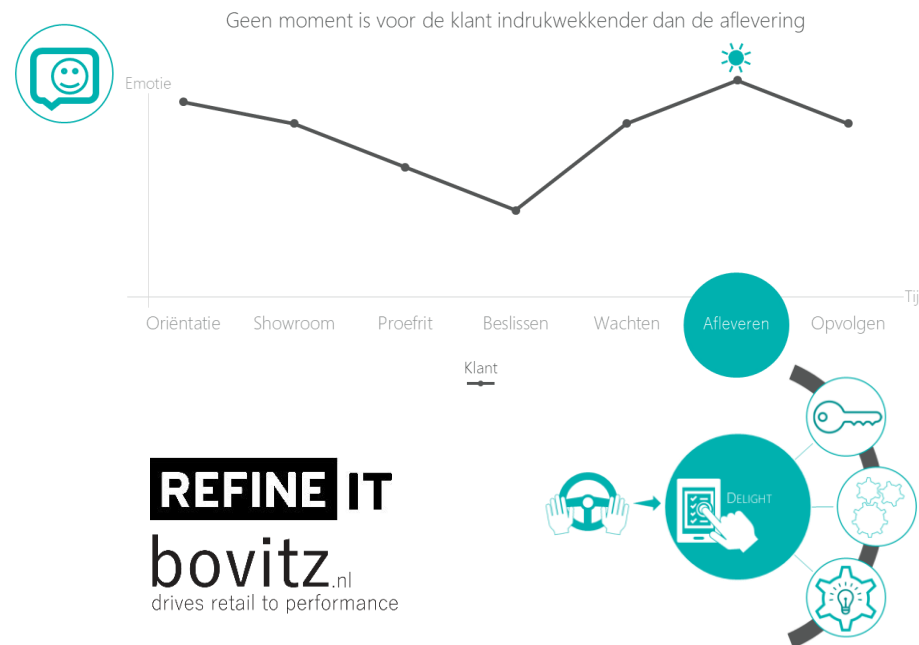


DELIGHT: de perfecte aflevering

Hoe krijgt u grip op een klant die continu een reis vol ervaringen en emoties doorloopt? De aflevering dient dan het toppunt te laten zijn.

Dat realiseren we door verkoper en klant goed voor te bereiden, de aflevering te standaardiseren en waar nodig bij te sturen.

DELIGHT verbindt klant en verkoper en creëert maximale grip op de aflevering. Zo creëren we de perfecte aflevering: altijd en overal.



Netwerktransitie

De resultaten van een dealer vallen tegen. Hoe strategisch ligt zijn verkooppunt? Of schort het aan andere zaken zoals de ondernemer zelf?

Autodealers opereren in een wereld die snel verandert: online, deelconcepten, EV's. Kosten en opbrengsten staan vaak niet in verhouding.

Ergens ontstaat de vraag: hoe lang houdt uw netwerk in deze vorm stand? Wanneer is het tijd voor maatregelen als een netwerktransitie?



Voor meer informatie ga naar:
www.bovitz.nl of stuur een email naar info@bovitz.nl

bovitz.nl
drives retail to performance