

YOUR PORTAL TO THE FINEST MARKET DATA & LEADS

Firmenflotten online!

Market Intelligence im Flottenbereich

Ein Plädoyer für mehr Kundennähe


SalesLab AG

Industriestrasse 9
CH-5432 Neuenhof

Phone +41 56 416 95 90
Fax +41 56 416 95 91

www.saleslab.com
sales@saleslab.com

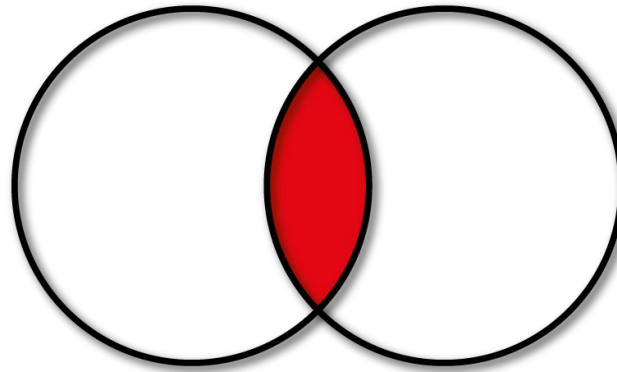
Company Profile

- Ein Unternehmen der Starcom Gruppe 
- Schweizer Unternehmen, Inhaber geführt mit Sitz in Neuenhof AG
- Spezialisiert auf Erhebung, Strukturierung, Unterhalt und Auswertung von Marktdaten im **B2B-Bereich**
- Jahrelange Erfahrung, Know-how und Expertise über Märkte, Firmen, Potenziale und Bedürfnisse im B2B-Bereich, u.a. im **Flottenmarkt**
- Mats Scholz, Managing Partner



Auslegeordnung

Anbieter



Markt

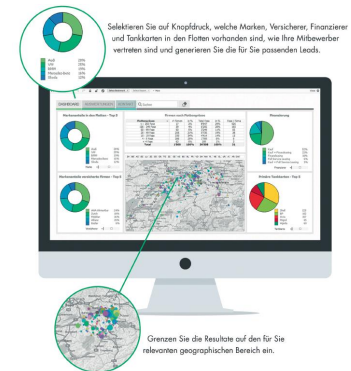


Anbieter

- **Wird C R M wirklich umgesetzt?**
 - (resp. was bedeutet/beinhaltet CRM?)



- **Und wie steht's in der Neu-Akquisition?**
 - Zielgruppen-Selektion?
 - Potenzialabschätzung?
 - Firmenadressen und Kontakte?
 - Desk Research?
 - „Wer hat was“?

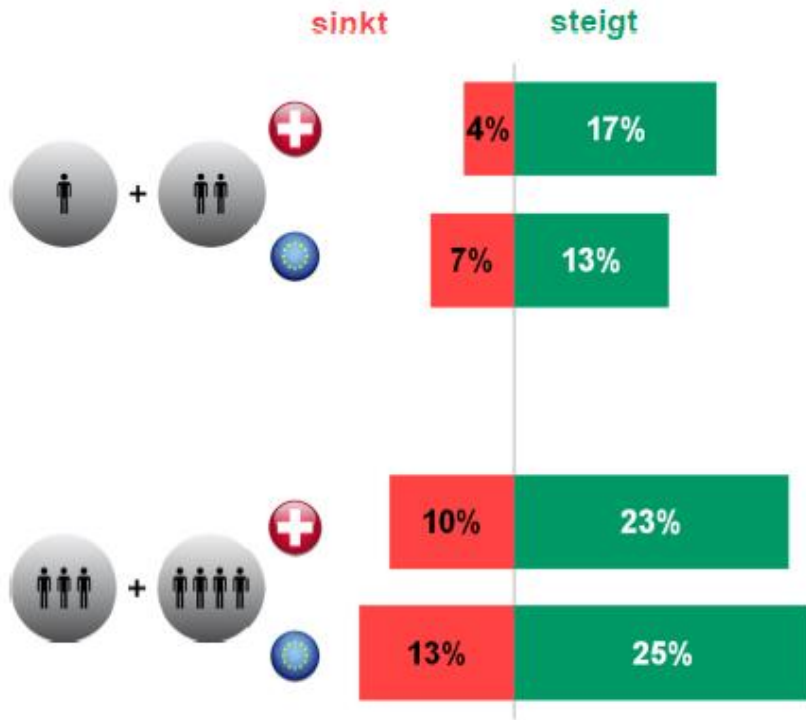


Anbieter

Fassen Sie noch nach oder....?



Markt (Flotten-Wachstumspotential in den nächsten drei Jahren)



Quelle: arval-ch/reprotec/CVO

Tendenz:

In der Schweiz werden in Zukunft die Firmen-Flotten weiter ausgebaut (nicht nur Privatfahrzeuge mit Flotten-Rabatt eingekauft)

Fazit:

Steigende Relevanz für professionelles Flotten Management!

Markt (Flottenbetreiber)



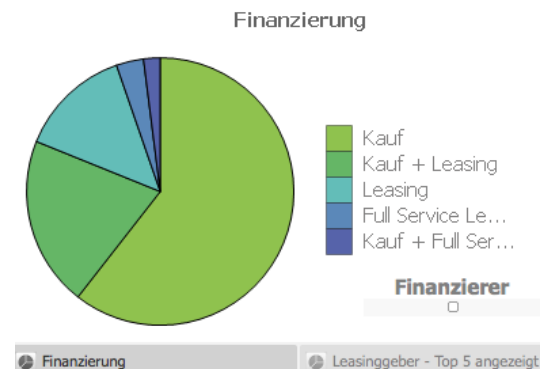
Vergleich Kauf vs. Leasing in CH
in % der Fahrzeuge in Firmenflotten:

→ **Quelle: SalesLab Fleet:**

60 % von 5'000 Firmen kaufen ihre Fahrzeuge
ausschliesslich!

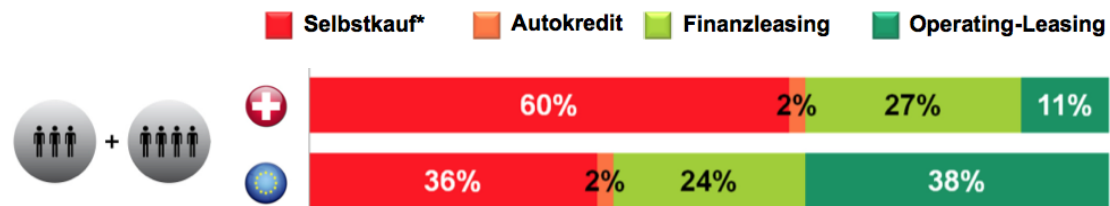
Nur **16 %** machen reines Leasing
oder Full Service Leasing!

24% Kauf und Leasing.



Markt (Flottenbetreiber)

Vergleich Kauf vs. Leasing im Ausland



Quelle: arval-ch/reprotec/CVO

...auch gemäss dieser Erhebung:
 60% Eigenfinanzierung in CH ist europäischer Spitzenwert!

Markt (Flottenbetreiber)



Vergleich Kauf vs. Leasing im Ausland
in % der Fahrzeuge in Firmenflotten:

Frankreich:

79% der Flotten Fahrzeuge sind im Full-Service-Leasing.

Quelle: Corporate Vehicle Observatory (Arval/BNP)



Schweden:

Die grosse Mehrheit von 91% der Flotten Fahrzeuge sind entweder in einem Finanz-Leasing oder operational Leasing.

Quelle: automotive-fleet.com



Fazit: International ist der Anteil an gekauften Fahrzeugen in Firmenflotten markant tiefer bis fast nicht mehr existent.

Markt (Flottenbetreiber)



Vergleich Kauf vs. Leasing in CH

Fazit:

Man investiert zwar als Unternehmen/Unternehmer in der Schweiz sein Geld schon länger nicht mehr in einen Kopierer, aber das Firmenauto wird in gut 60% der Fälle noch gekauft.

Tendenz: gleichbleibend...?



Markt (Flottenverantwortliche)



Kundenseite

- **Werden Sie gut angesprochen/“abgeholt“?**
 - individuell?
 - gezielt?
 - „kundennah“?
- **Oder dürften Sie mehr erwarten?**
 - Ist Ihr Gegenüber vorbereitet?
 - Weiss sie/er nebst seinem Angebot auch etwas über Sie?

Zurück auf die Anbieterseite

Es gibt viele Informationsquellen:

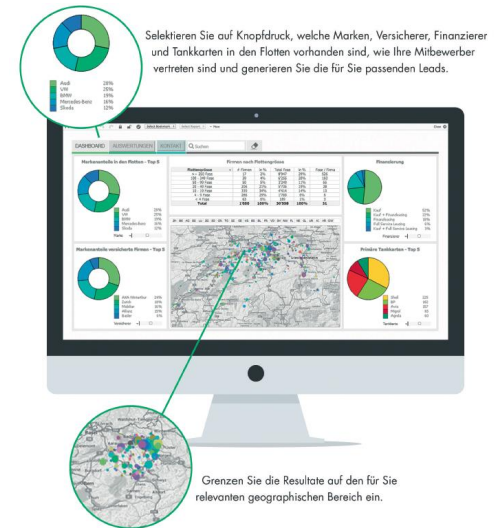


...mit mehr oder weniger Relevanz für Sie und das Flottengeschäft

Fragestellungen an die Anbieter

Wäre es wünschenswert, wenn Sie wüssten...

- **Wieviel Potenzial es in einer / Ihrer Region hat?**
 - OB/WELCHE Firmen eine Flotte haben?
 - Wie gross die Flottengrösse ist?
- **Und je nach Optik:**
 - Welche Marken in der Flotte vertreten sind?
 - Wo die Fahrzeuge versichert sind?
 - Ob sie gekauft oder geleased sind?
 - Welche Tankkarte im Einsatz ist?



Wieviele sind's?

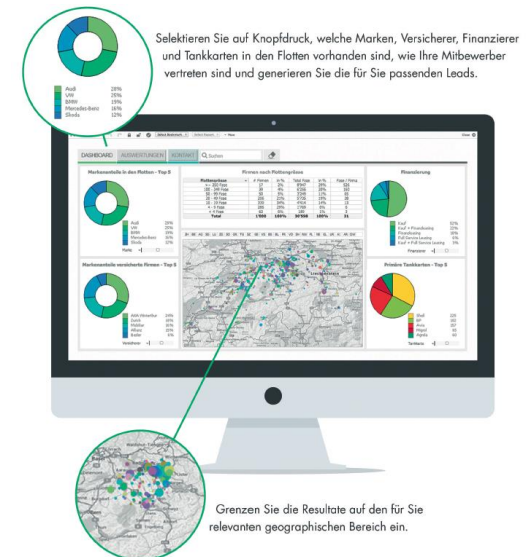
→ **Welche sind's?**

Lösungsansätze - ein Beispiel - saleslab.com

SalesLab Fleet bietet online Zugriff auf eine Datenbasis von (aktuell) **5138 Firmen** mit **112'540 Fahrzeugen** in der Schweiz:

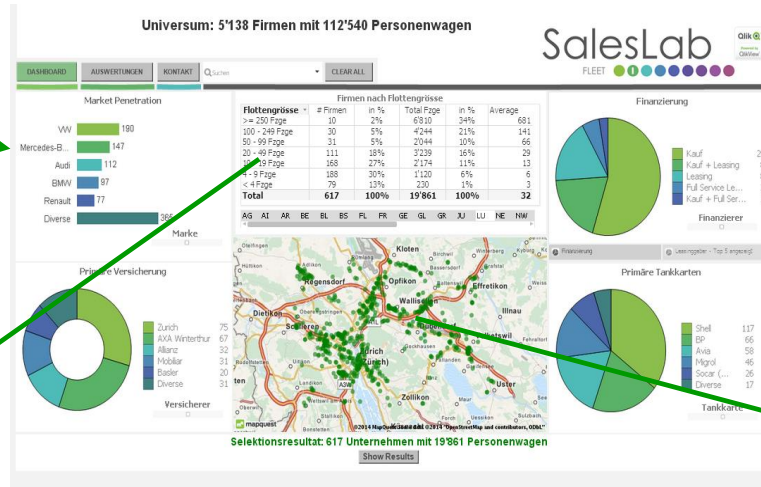
Market Intelligence, Leads, Potential und neue Kontakte in Ihren Märkten:

- Rasche Marktauswertungen per Knopfdruck
- Einfache Zielgruppenbestimmung
- Leads für Marketing und Verkauf
- Unterhalt von Firmenadressen, Kontaktpersonen & Unternehmensinformationen



Beispiel – Einige Einblicke

Dashboard:



Flottenparkgrösse

Flottengröße	# Firmen	in %	Total Fzge	in %	Average
>= 250 Fzge	10	2%	6'810	34%	681
100 - 249 Fzge	30	5%	4'244	21%	141
50 - 99 Fzge	31	5%	2'044	10%	66
20 - 49 Fzge	111	18%	3'239	16%	29
10 - 19 Fzge	168	27%	2'174	11%	13
4 - 9 Fzge	188	30%	1'120	6%	6
< 4 Fzge	79	13%	230	1%	3
Total	617	100%	19'861	100%	32

AG AI AR BE BL BS FL FR GE GL GR JU LU NE NW

Regionen



Adressen und Kontakte

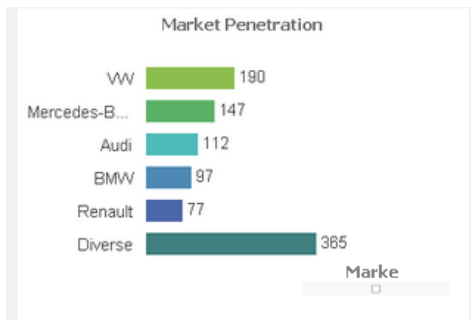
Selektionsresultat: 617 Unternehmen mit 19'861 Personenwagen

Show Results

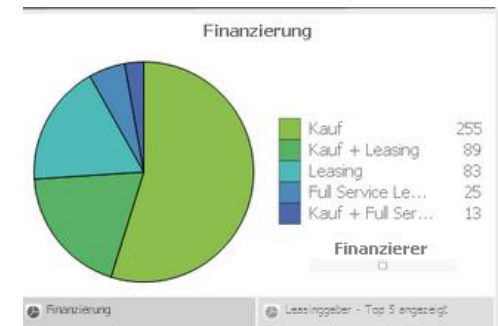
Firma	PLZ	Ort	Telefonnummer	Vorname	Name	Funktion	Total Flotte
A. Dietrich AG, Baugeschäft	8064	Zürich	044 262 62 62	Walter	Dietrich	Flottenverantwortliche	12
A. Huber & Co AG, Wäscherei und Glätterei	8304	Wallisellen	044 877 70 70	Daniel	Amann	Budgetentscheider	3
A. Huber & Co AG, Wäscherei und Glätterei	8304	Wallisellen	044 877 70 70	Daniel	Amann	Flottenverantwortliche	3
A. Menarini AG	8050	Zürich	044 307 40 50	Corana	Radmilo	Flottenverantwortliche	19
A. Menarini AG	8050	Zürich	044 307 40 50	Dr. Daniel	Roth	Budgetentscheider	19
A.T. Kearney (International) AG	8004	Zürich	044 487 44 00	Susanne	Meier	Flottenverantwortliche	10
ahatek International AG	8303	Bassersdorf-Zürich	044 843 11 11	Chr	Wenger	Budgetentscheider	3

Beispiel - Selektion von Schlüsselindikatoren

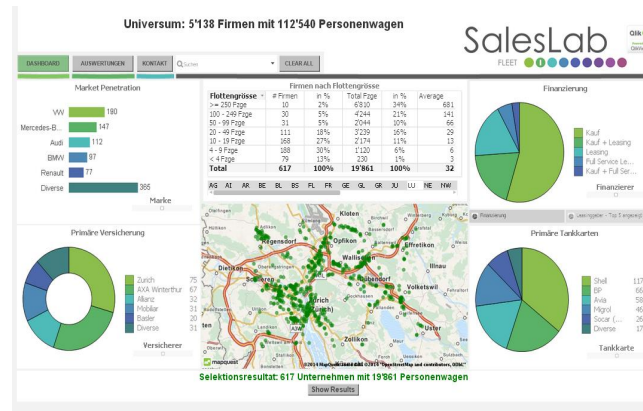
Flotten Marken



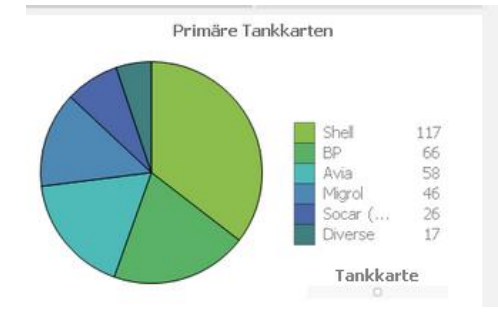
Finanzierung (Art und Partner)



Versicherungs-Partner



Tankkarten-Partner



Markt (Flottenverantwortliche)

Und was würde Ihnen das bringen?

- Eine individuellere und gezieltere Ansprache
- Mehr Kundennähe

Höhere Erwartungen gerechtfertigt?

- Eine bessere Vorbereitung des Gegenübers
- Eine höhere Effizienz im Gespräch

Fazit:

Appell an...

die **Kunden:**

- Mehr zu verlangen vom Anbieter
- Bessere und individualisierte Ansprache
- Bessere Vorbereitung
- Zeit-, Nerven- & Email-schonendere Kommunikation

die **Anbieter:**

- Mehr zu verlangen von sich hinsichtlich Strategie, Marketing & Verkauf
- Mehr zu bieten im Bereich Selektion (wer ist mein Kunde?)
Vorbereitung und Kundenansprache (was ist ein möglichst passendes Angebot? / was ist die Message?)

Fazit:

Resultat:
Höhere Nachhaltigkeit in Marketing & Verkauf und mehr Kundennähe!

„Mein Plädoyer für mehr Kundennähe“ Herzlichen Dank!

SalesLab


Offizieller Partner von:

about FLEET
FIRMENAUTOS UND FUHRPARKMANAGEMENT