

Gebrauchtwagenmanagement

Strategien für nachhaltigen Erfolg im Gebrauchtwagenhandel

Das Gebrauchtwagenmanagement bildet eine entscheidende Säule des Automobilhandels, wird aber oft nicht in seinem vollen Potenzial erkannt oder als weniger attraktiv wahrgenommen. Dieses Buch ändert das! Es bietet fundierte Einblicke, praxisnahe Tipps und tiefgehendes Fachwissen für jeden, der sich mit dem Handel von Gebrauchtwagen auseinandersetzt. Das Buch hilft Gebrauchtwagenhändlern dabei, Ihre Prozesse zu optimieren, Risiken zu minimieren und den Verkaufserfolg zu steigern. Von der Kapital- und Personalplanung über den idealen Bestand bis hin zum effizienten Standzeitmanagement deckt das Buch alle Facetten des Gebrauchtwagenhandels ab. Darüber hinaus zeigt es praxisnahe Lösungen auf, wie Gebrauchtwagenhändler mit den dynamischen Entwicklungen in der Automobilbranche Schritt halten und den aktuellen Herausforderungen mit einer klaren Strategie begegnen können. Dabei werden sowohl technologische Fortschritte, etwa im Hinblick auf die Digitalisierung der Verkaufsprozesse, als auch regulatorische Anpassungen betrachtet. Aus dem Inhalt: Planung nach Hereinnahmequote Kapitalbedarfsplanung des Gebrauchtwagenbestandes Personalbedarfsplanung Platzbedarfsplanung Die ideale Bestandsstruktur Zukauf Der Gebrauchtwagen Bewertungsprozess Standzeit 0 (Standzeit 1 vorbereiten) Standzeit 1 Preisstrategie Standzeit 2 Die interessentengerechte Gebrauchtwagenpräsentation Standzeitmanagements im Gebrauchtwagenhandel Standzeit 3 Auslieferung

Das Gebrauchtwagenmanagement bildet eine entscheidende Säule des Automobilhandels, wird aber oft nicht in seinem vollen Potenzial erkannt oder als weniger attraktiv wahrgenommen. Dieses Buch ändert das! Es bietet fundierte Einblicke, praxisnahe Tipps und tiefgehendes Fachwissen für jeden, der sich mit dem Handel von Gebrauchtwagen auseinandersetzt. Das Buch hilft Gebrauchtwagenhändlern dabei, Ihre Prozesse zu optimieren, Risiken zu minimieren und den Verkaufserfolg zu steigern. Von der Kapital- und Personalplanung über den idealen Bestand bis hin zum effizienten Standzeitmanagement deckt das Buch alle Facetten des Gebrauchtwagenhandels ab. Darüber hinaus zeigt es praxisnahe Lösungen auf, wie Gebrauchtwagenhändler mit den dynamischen Entwicklungen in der Automobilbranche Schritt halten und den aktuellen Herausforderungen mit einer klaren Strategie begegnen können. Dabei werden sowohl technologische Fortschritte, etwa im Hinblick auf die Digitalisierung der Verkaufsprozesse, als auch regulatorische Anpassungen betrachtet. Aus dem Inhalt: Planung nach Hereinnahmequote Kapitalbedarfsplanung des Gebrauchtwagenbestandes Personalbedarfsplanung Platzbedarfsplanung Die ideale Bestandsstruktur Zukauf Der Gebrauchtwagen Bewertungsprozess Standzeit 0 (Standzeit 1 vorbereiten) Standzeit 1 Preisstrategie Standzeit 2 Die interessentengerechte Gebrauchtwagenpräsentation Standzeitmanagements im Gebrauchtwagenhandel Standzeit 3 Auslieferung



69,80 €

65,23 € (zzgl. MwSt.)

sofort versandfertig, Lieferzeit: 1-3 Werktage

Artikelnummer: 9783834335319

Medium: Buch

ISBN: 978-3-8343-3531-9

Verlag: Vogel Business Media

Erscheinungstermin: 10.02.2025

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 1. Auflage 2025

Produktform: Gebunden

Gewicht: 807 g

Seiten: 272

Format (B x H): 178 x 241 mm

