

Pressemitteilung LDB – 01. Oktober 2024

LDB Gruppe veröffentlicht neuen Ratgeber »Effiziente Kundenbindung und Prozessoptimierung in der Räderwechselsaison«

Berlin, 1. Oktober 2024. Die LDB Gruppe, führender Technologie-Anbieter für Kundenkommunikation und Kundenbeziehungsmanagement im Autohandel, freut sich, ihren neuesten Ratgeber »Effiziente Kundenbindung und Prozessoptimierung in der Räderwechselsaison« vorzustellen.

Dieser praxisnahe Leitfaden unterstützt Autohäuser und Werkstätten dabei, die Effizienz ihrer Prozesse während der saisonalen Reifenwechsel zu maximieren und gleichzeitig die Kundenzufriedenheit und Umsätze zu steigern. Passend zur bevorstehenden Herbstsaison bietet der Ratgeber wertvolle Einblicke und praktische Tipps, um den saisonalen Kundenansturm optimal zu bewältigen und neue Umsatzpotenziale zu erschließen.

Die Digitalisierung hat den Automobilhandel grundlegend verändert. Während viele Autohäuser bereits auf digitale Terminbuchungssysteme setzen, gibt es dennoch eine erhebliche Anzahl von Kunden, die weiterhin telefonisch Termine vereinbaren, obwohl Studien zeigen, dass über 75 Prozent der Kunden sich eine einfache und zugängliche Online-Terminierung wünschen. Der neue Ratgeber der LDB Gruppe beleuchtet die Gründe für diese Diskrepanz und zeigt auf, wie Betriebe durch optimierte digitale Lösungen sowohl ihre Effizienz steigern als auch die Kundenzufriedenheit erhöhen können.

»Die Räderwechselsaison ist eine herausfordernde, aber auch lukrative Zeit für Kfz-Betriebe. Unser neuer Ratgeber bietet wertvolle Einblicke und praktische Lösungen, wie Autohäuser und Werkstätten ihre Prozesse optimieren und gleichzeitig die Kundenzufriedenheit steigern können. Durch den Einsatz von digitalen Tools und proaktiver Kundenkommunikation können Betriebe die Herausforderungen der Räderwechselsaison effizient meistern,« sagt Doris Gietl, Head of Business, Sales und Marketing der LDB Gruppe.

Trotz der zunehmenden Digitalisierung bleibt das Telefon ein zentraler Kommunikationskanal für viele Kunden. Der Ratgeber zeigt, wie Autohäuser und Werkstätten durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) die telefonische Erreichbarkeit erheblich verbessern können.

Der Ratgeber enthält außerdem erfolgreiche Beispiele aus der Branche und gibt Empfehlungen zur Optimierung der eigenen Prozesse. »Mit unserem neuen Ratgeber wollen wir Autohäuser dabei unterstützen, gerade auch in der Räderwechselzeit die Erreichbarkeit zu verbessern und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen,« fügt Doris Gietl hinzu.

Über die LDB Gruppe

Die LDB Gruppe ist der führende deutsche Technologie-Anbieter für Kundenkommunikation und Kundenbeziehungsmanagement im Autohandel. Die Unternehmensgruppe steht für praxisgerechte digitale Anwendungen und Services für Autohäuser, Werkstätten und Automobilbetriebe. Das Familienunternehmen mit Hauptsitz in Berlin wurde 1973 gegründet und gilt als Pionier bei der Digitalisierung der Branche.

Als einziger Anbieter im Markt liefert die LDB Gruppe Lösungen für alle klassischen und digitalen Touchpoints und Kanäle. Mit profundem Wissen um die Erwartungen moderner Automobilzielgruppen unterstützt die LDB Gruppe damit die gesamte Kommunikationskette, so dass Kunden zielgruppengenau, systemübergreifend und ohne Medienbruch entlang der gesamten automobilen Customer Journey begleitet werden. Die Technologien der LDB Gruppe wie etwa die cloudbasierte Omnichannel-Lösung CXBox garantieren unter anderem verlässliche telefonische Erreichbarkeit, kanalübergreifendes Arbeiten, aktives Bewertungsmanagement und digitale Kundenverwaltung. Über 1.800 Kunden nutzen bereits die Branchenlösungen der LDB Gruppe.

Neben dem Hauptsitz in Berlin ist das Unternehmen an den Standorten Deggendorf, Pforzheim, Templin und Pforzheim vertreten, wo mehr als 350 Mitarbeiter rund 3,5 Millionen Anrufe pro Jahr für die LDB-Kunden entgegennehmen.

Weitere Informationen finden Sie unter www.ldb.de.