

PRESSEMITTEILUNG

Hamburg, 22. Februar 2024

Die Brücke zwischen Smartphone und Showroom: ju-connect von der BDK

Einen effektiven Einstieg in den Omni-Channel Vertrieb verspricht die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) dem Kfz-Handel mit ihrer neuen digitalen Lösung ju-connect. Dabei handelt es sich um ein leicht implementierbares Connected-Retailing-System bestehend aus einem Webshop für die Händler-Website sowie einem leistungsstarken Backend für die Verwaltung von Kundendaten und ein effektives Leadmanagement. Die BDK schlägt so eine Brücke zwischen Verkaufsprozessen im Showroom und im Internet zur Stärkung der Verbindung von Autohäusern mit Kaufinteressenten entlang der gesamten Customer Journey. Für Handelspartner der unabhängigen Autobank ist die Nutzung dieses neuen digitalen Angebots kostenfrei.

„Autokäuferinnen und Autokäufer haben unterschiedliche Anforderungen an ein hervorragendes Kundenerlebnis“, erklärt Martin Guse, Sprecher der Geschäftsführung der BDK. „Einige sind am liebsten komplett digital unterwegs, viele bevorzugen den persönlichen Kontakt im Betrieb und die meisten wechseln zwischen den Kanälen hin und her. Damit Autohäuser Kundenbedürfnisse immer optimal bedienen können, gibt es von uns jetzt ju-connect“.

Herzstück von ju-connect ist ein Webshop für die attraktive Präsentation von Fahrzeugangeboten auf der Händler-Website. Mit der Freitextsuche, übersichtlichen Fahrzeugdetailseiten, passenden Finanzdienstleistungen und händlerindividuellen Zusatzprodukten - wie z. B. einer GW-Garantie - zu jedem Angebot sowie der optionalen Kreditvoreinschätzung wird Nutzerinnen und Nutzern die Entscheidung für ein neues Auto leicht gemacht. Für die Kontaktaufnahme zum Betrieb bietet der Webshop von der direkten Angebotsanfrage bis hin zu Messenger-Diensten und WhatsApp zahlreiche Optionen. Er lässt sich einfach in die Internetpräsenz von Autohäusern integrieren und ist flexibel an das Corporate Design des jeweiligen Unternehmens anpassbar. Für Betriebe ohne eigene Website soll künftig sogar die Nutzung einer Standalone-Version mit eigener URL möglich sein.

Über ein Kundenportal haben Kaufinteressenten jederzeit Zugriff auf ihre individuellen Angebote und Aufträge. Nehmen Verkäuferinnen oder Verkäufer Anpassungen vor oder machen alternative Vorschläge, werden diese ebenfalls direkt hier platziert. Kundinnen und Kunden können an dieser Stelle die Parameter ihrer Wunschfinanzierung wie die Höhe der Anzahlung oder die Laufzeit nachjustieren. So liegen nicht zuletzt bei einem Termin im Autohaus alle notwendigen Informationen und Unterlagen direkt vor.

Leistungsstark zeigt sich auch das Händler-Backend von ju-connect. Die Verwaltung von Kundendaten und ein effektives Leadmanagement stehen dabei im Fokus. Ob der Erstkontakt mit einem Kaufinteressenten im Showroom oder digital stattfindet – Kundendaten werden in ju-connect zentral erfasst und alle weiteren Schritte des Verkaufsprozesses wie die interne Zuordnung von Verantwortlichkeiten oder die Erstellung von Angeboten und Aufträgen hier angestoßen.

Zum über alle Kanäle hinweg einheitlichen Kundenerlebnis trägt die Möglichkeit bei, den Webshop von ju-connect auf der Händler-Website individuell an das Corporate Design des jeweiligen Autohauses anzupassen. Die Einbettung in den Internet-Auftritt erfolgt dabei unkompliziert über ein Skript. Zusätzlich unterstützt die BDK interessierte Betriebe mit ihrem Vertrieb, Digitalisierungsspezialisten und dem Händlerservice umfassend bei der Implementierung von ju-connect.

ju-connect im Überblick

- 1) Webshop für die Händler-Website
 - Attraktive Präsentation von Fahrzeugangeboten
 - Freitextsuche für einfaches Finden des Wunschfahrzeugs
 - Finanzierungsoptionen und Kreditvoreinschätzung
 - Einfache Einbindung mit flexiblen Anpassungsmöglichkeiten ans eigene Corporate Design

- 2) Connected-Retailing-Funktionen
 - Online-Fahrzeugreservierung
 - Vielfältige Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme von Kontaktformular bis WhatsApp
 - Kundenportal zur Ansicht von Angeboten und Aufträgen

- 3) Händler-Backend
 - Übersichtliche Verwaltung von Kundendaten
 - Erstellung und Versand individueller Angebote und Aufträge
 - Funktionen zum effektiven Leadmanagement

Weitere Informationen: www.bdk-bank.de/ju-connect

BDK



Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK)

Den Autokauf im Autohandel mit attraktiven Finanzdienstleistungen und Online-Services so einfach wie möglich zu gestalten, ist das Ziel der BDK. Ob Finanzierung, Leasing, Versicherungen, Händlerfinanzierung oder digitale Produkte – für jeden Bedarf von Kfz-Betrieben und ihren Kunden hat die unabhängige Autobank das passende Angebot im Portfolio und dabei immer die Zukunft im Blick. Mit innovativen Lösungen wie der Gebrauchtwagen-Findemaschine JuhuAuto und intensiver Beratung durch Spezialisten im Außendienst unterstützt die BDK ihre mehr als 3.100 Handelspartner dabei, Kundenbedürfnisse sowohl offline im Betrieb als auch im Internet optimal zu bedienen. Das macht sie mit ihren ca. 750 engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu einem starken, zukunftsorientierten Partner des Handels. Seit 2001 ist die BDK Teil der Societe Generale Group.

Pressekontakt

Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH
Matthias Mies
Fuhlsbüttler Str. 437
22309 Hamburg

Telefon: 040-48091-2181
E-Mail: presse@bdk-bank.de
Internet: www.bdk-bank.de

Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH (BDK) ist eine unabhängige Branchenbank, die auf Finanzdienstleistungen im Kraftfahrzeuggewerbe spezialisiert ist.

Weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Internetseite www.bdk-bank.de oder schreiben Sie eine Nachricht an unsere Pressestelle.

Der Abdruck o. a. Texte und eventueller Fotos oder Grafiken ist honorarfrei. Wir bitten jedoch um ein Rezensionsexemplar (Print) oder einen Hinweis auf die veröffentlichende Website bei Online-Wiedergaben.