

## Mit System zum Verkaufserfolg

Der folgende Verkaufsleitfaden soll Sie dabei unterstützen, Ihre Kunden noch besser zu beraten und somit letztendlich Ihren Verkauf zu fördern.

Eine der absatzfördernden Maßnahmen ist die Einführung neuer Produkte. Innovationsfähigkeit ist gefragt und hier hat das DVD Navigationssystem MS 5500 mit C-IQ einen klaren Verkaufsvorteil gegenüber den Mitbewerbern.

> eine Alleinstellung durch intelligente Technik und C-IQ – Intelligent Content on Demand.

Nutzen Sie die Kompetenz von VDO Dayton und den folgenden Verkaufsleitfaden für Ihre Verkaufserfolge.

## Schritt 1 | Präferenzen herausfinden

### Ziel: Vorkenntnisse und Erfahrungen checken

Im ersten Schritt ist es wichtig herauszufinden, welche Vorkenntnisse und Präferenzen der Kunde hat. Fragen Sie den Kunden, für welches Navigationssystem er sich interessiert und welche Anwendungen/Features für ihn dazu wichtig sind.

Folgende Fragen sollten gestellt werden:

- > „Interessieren Sie sich für ein bestimmtes Navigationssystem oder wollen Sie sich grundsätzlich über Navigationssysteme informieren?“
- > „Haben Sie sich bereits vorher über Navigationssysteme informiert?“
- > „Haben Sie schon konkrete Vorstellungen?“
- > „Haben Sie schon einmal ein Navigationssystem benutzt? Was hat Ihnen da gut gefallen und was könnten Sie sich besser vorstellen?“

Stellen Sie ihm dann die relevanten Alleinstellungsmerkmale von VDO Dayton Navigationssystemen mit C-IQ vor – die innovativsten und flexibelsten Navigationssysteme der neuesten Generation.

Wenn der Kunde bereits ein anderes System kennt oder empfohlen bekam, wäre es gut, das zu wissen. Überzeugen Sie ihn dann von den Vorteilen der VDO Dayton Navigationssysteme mit C-IQ. Das schaffen Sie, indem Sie ihm die Top-Features mit dem konkreten Nutzen darstellen.

**Ziel: Individuelle Bedürfnisse mit einbeziehen**

Genauso wie das Vorwissen Ihres Kunden sollten Sie auch dessen Wünsche zur Nutzung eines Navigationssystems kennen und in die Argumentation mit einbeziehen.

- > Wie und wo wollen Sie das Navigationssystem einsetzen?  
(beruflich -> Inlands-/Auslandseinsatz?, privat -> Urlaub? Andere Präferenzen?)

Aus den Einsatzbereichen ergeben sich direkt Möglichkeiten, die „Specials“ der VDO Dayton Navigationssysteme mit C-IQ in den Vordergrund zu rücken. Zum Beispiel Freischaltung der Karten für den Urlaub nur für den Urlaubszeitraum -> geringe Kosten und immer aktuelle Daten.

Business-Anwender erhalten flexibel und unproblematisch „by call“ alle Navigationsdaten. Das spart Zeit und Kosten.

Lassen Sie Ihren Kunden das System selbst „entdecken“ und es sich verkaufen. Wichtig ist, dass es Ihnen gelingt, immer wieder das Wissen und die Präferenzen des Kunden mit den Features des Navigationssystems zu verknüpfen.

**Mit Testfahrten überzeugen**

Lassen Sie das Navigationssystem mit C-IQ für sich selbst arbeiten und bieten Sie Ihren Interessenten Testfahrten mit dem MS 5500 an.

VDO Dayton bietet die Möglichkeit, C-IQ Democodes zu Sonderkonditionen zu erwerben. So können Sie das einfache Handling von C-IQ „live“ demonstrieren.

## Schritt 2 | Beraten und argumentieren

Nachdem Sie jetzt mehr über den Kunden wissen, können Sie die Vorteile von VDO Dayton Navigationssystemen mit C-IQ in Ihre Argumentation einbauen. Beginnen Sie dabei mit einem Satz wie:

> „Nachdem was Sie gesagt haben, kann ich Ihnen dieses Gerät besonders empfehlen [zeigen Sie dabei zum Beispiel auf das MS 5500], das MS 5500 von VDO Dayton. Und ich sage Ihnen auch warum:“ [Die Argumente der folgenden Liste passen Sie dabei an die Aussagen des Kunden in Teil 1 an. Ihre Argumente sollten zu den Aussagen des Kunden passen!]

### Argumentation C-IQ – Intelligent Content on Demand

C-IQ macht das MS 5500 zum zurzeit mit Abstand intelligentesten Navigationssystem auf dem Markt. C-IQ heißt „Intelligent Content on Demand“ und für Sie bedeutet das, Sie erhalten individuell die Navigationsdaten und Informationsinhalte, die Sie aktuell benötigen, zahlen auch nur für Ihr individuelles Contentpaket, das Sie brauchen und haben immer die aktuellsten Navigationsdaten im Auto.

Und wenn Sie ins Ausland fahren, lassen Sie sich einfach die Daten für Ihr Urlaubsland für z. B. 14 Tage freischalten. Übrigens geht das auch noch, wenn Sie schon unterwegs sind. Sie rufen einfach an und erhalten direkt Ihren Freischaltcode – wenn nötig sogar per SMS aufs Handy geschickt.

Aber nicht nur Kartendaten können Sie individuell freischalten, sondern auch Zusatzinformationen. Bei einem herkömmlichen System kaufen Sie eine CD-ROM mit Daten und müssen für alle Daten, die drauf sind, bezahlen. Mit C-IQ können Sie sich genau die Informationen holen, die Sie brauchen.

Damit Sie schnell und bequem Zugang zu den gewünschten Inhalten bekommen, stehen Ihnen drei Möglichkeiten zur Verfügung. Sie können alle C-IQ Optionen via Internet, telefonisch via C-IQ Service Centre oder direkt bei mir/Ihrem VDO Dayton Händler bestellen und freischalten lassen.

Ganz wichtig bei einem guten Navigationssystem ist natürlich auch die Aktualität der Navigationsdaten. Wenn neue Straßen gebaut werden oder sich Verkehrswege ändern, muss das Navigationssystem das wissen. Hier hat sich VDO Dayton auch etwas einfallen lassen: Jeder C-IQ Kunde wird registriert und erhält dann anschließend regelmäßig ein Update per Post. Und bei jedem Update können Sie zusätzlich 2 Tage lang 2 Länderkarten sowie 2 Reiseführer aus den 2 Contentkategorien kostenlos testen.

#### Argumentation MS 5500 XL

„Ein entscheidender Vorteil des MS 5500 XL ist die Geschwindigkeit, die es dank DVD-Technik bietet. VDO Dayton hat da eine ganz neue Rechnergeneration eingebaut und arbeitet mit DVD-Technik. Damit sind wesentlich größere und genauere Datenmengen in kürzerer Zeit verarbeitbar. Zusammen mit C-IQ ist das absolut einzigartig. Diese Art der Datenverarbeitung und individuellen Freischaltung kann heute noch kein anderer Anbieter in dieser Form bieten!“

„In Verbindung mit dem 7" High-End-TFT Monitor MM 5500 im 16:9-Format und integriertem Lautsprecher ist das MS 5500 XL der perfekte Einstieg ins Multimediazeitalter. Die hervorragende Auflösung des Monitors, die Performance des PC 5500 und ein neues Softwarepaket machen den besonders leicht zu installierenden und multimediatauglichen Screen zum Top-Produkt von VDO Dayton.“

„Intelligent heißt z. B. auch, dass Sie bei der Ortseingabe die Postleitzahl nutzen können. Wenn Sie schon einmal bei einem anderen System einen Ort eingegeben haben, wissen Sie ja, dass es manchmal sehr umständlich ist, den richtigen Ort auszuwählen. Da haben Sie dann beispielsweise 4 Orte mit gleichem Namen zur Auswahl und Sie müssen jetzt wissen, welcher Ihr Wunschort ist. Die Lösung beim MS 5500 XL heißt ZIP. Mit der neuen PLZ-Eingabe ist das wesentlich einfacher – und schneller!“

„Selbstverständlich ‚kennt‘ ein intelligentes System wie das MS 5500 XL auch die aktuellen Staudaten. Das bedeutet, es kann über den TMC-Dienst\* die aktuellen Staumeldungen abfragen und Ihnen eine Umleitungsstrecke empfehlen.“

\*TMC Empfänger erforderlich.

#### POS Material aktiv einsetzen

VDO Dayton stellt zur Markteinführung des MS 5500 XL mit C-IQ ein Paket mit attraktiven Verkaufshilfen zur Verfügung. Beziehen Sie diese mit in Ihr Verkaufsgespräch ein. Die Unterstützung mit Bildmaterial erleichtert Ihnen die Präsentation von C-IQ und hilft Ihrem Kunden, alle relevanten Informationen aufzunehmen.

### Schritt 3 | Vorteile zusammenfassen

Fassen Sie die wesentlichen Punkte für den Kunden noch einmal zusammen:  
„Alles in allem sind die wesentlichen Vorteile des MS 5500 XL mit C-IQ für Sie:

- > Die individuelle Freischaltung genau der Daten, die Sie benötigen, und auch nur für diese zu bezahlen.
- > Der komfortable und schnelle Zugang zu den gewünschten Inhalten via Internet, C-IQ Service Centre oder dem VDO Dayton Händler.
- > Das intelligenteste, schnellste und neueste DVD Navigationssystem zu bekommen, das es momentan gibt.
- > Die bekannt hohe Qualität der Navigationsdaten von VDO Dayton.
- > Einen zuverlässigen Service mit regelmäßigen Updates zu erhalten.
- > Und das bei einem top Preis- Leistungsverhältnis.“
  
- > „Was halten Sie davon?“
- > „Sollen wir schon mal die Daten für die Registrierung aufnehmen ...?“

### Schritt 4 | Registrierung anbieten

Der einfache Zugang zu den aktuellen C-IQ Inhalten setzt die Registrierung des Kunden nach dem Kauf des Navigationsgerätes voraus. Bieten Sie ihm an, die Registrierung und die erste Contentfreischaltung für ihn vorzunehmen.

- > „Damit Sie die Innovation MS 5500 mit C-IQ flexibel nutzen können und von den regelmäßigen Updates profitieren, ist eine Registrierung als C-IQ Kunde notwendig. Die Registrierung können wir übrigens direkt hier bei uns vornehmen. Das machen wir am besten gleich im Anschluss.“

**Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!**

#### C-IQ Update

Alle registrierten C-IQ Kunden erhalten DVD Updates regelmäßig, automatisch und kostenfrei nach Hause zugesandt. Innerhalb des Freischaltungszeitraumes erhält der Kunde durch das Wechseln der DVD ganz bequem direkten Zugriff auf die aktuellsten Inhalte.\*

\*Der Update-Service gilt nicht für Verträge mit zeitlich unbegrenzter Freischaltung.

## Strategie

C-IQ ist ein einzigartig attraktives Angebot für Ihre Kunden und bestätigt die Trendsetterrolle von VDO Dayton am Markt. Deshalb unterstützen wir Sie bei der Einführung dieses außergewöhnlichen Produktes mit einer ganzen Reihe von Maßnahmen.

Dazu gehört neben der POS-Ausstattung und der bereits angelaufenen konsequenten Pressearbeit eine besondere Neuigkeit: VDO Dayton wendet sich erstmals direkt auch an Endkunden. Damit soll einerseits die Komplexität des Produktes optimal kommuniziert werden, andererseits der Verkauf im Handel gepuscht werden.

Hierbei kommt auch dem Internet, als zentrales C-IQ Medium, eine wichtige Funktion zu.

Die eigene C-IQ Site enthält ständig aktualisierte und umfassende Informationen zu C-IQ und bietet neben dem Shop- und dem Beratungsbereich auch die Möglichkeit zu einer anschaulichen „Guided Tour“. Unter dem Motto „In 3 Schritten zum Erfolg“ demonstriert diese Tour die spielend leichte Freischaltung von Contents via Internet.

Darüber hinaus beinhaltet sie zusätzlich einen separierten und ständig aktualisierten Händlerbereich mit weiteren wichtigen Informationen rund um C-IQ und praktischen Hilfen.

## Internet

### Einfachstes Handling für Händler

Für den leichten Umgang mit C-IQ bietet VDO Dayton mit der Internetseite für registrierte Händler ständig aktuelle Informationen.

Sie finden darin unter anderem:

- > Basisinformationen zu C-IQ
- > Händlerregistrierung
- > Kundenregistrierung
- > Bereitstellung von Zugangscodes für Kunden
- > Bereitstellung von Zugangscodes für Showroom-Geräte



> Schritt 1 „Login und Registrierung“



> Schritt 2 „Bestellung von Produkten“



> Schritt 3 „Übermittlung d. Zugangscodes“

Die Guided Tour der C-IQ Internetseite bietet Ihren Kunden die Möglichkeit, sich alle C-IQ relevanten Informationen übersichtlich und Schritt für Schritt erklären zu lassen.

- > Im ersten Schritt wird den Kunden die Registrierung gezeigt.
- > Im zweiten Schritt geht es um die individuelle Auswahl von Contents und die Bestellung.
- > Im dritten Schritt wird die Übermittlung von Zugangscodes demonstriert und die Freischaltung dargestellt.

## POS-Pakete und regionale Marktbearbeitung

C-IQ, ein spannendes Thema, das auch mittelfristig für viel Aufmerksamkeit in Ihrem Verkaufsraum sorgen wird. Mehrere Launchphasen begleiten die Markteinführung von C-IQ, wobei unterschiedliche Bedürfnisse und Ansprüche der Navigationskunden berücksichtigt werden.

Zum Launchtermin des MS 5500 mit C-IQ erhalten Sie das erste einer Reihe von attraktiven POS-Paketen, die für eine hohe Aufmerksamkeit in Ihrem Verkaufsraum sorgen werden.

Und das können Sie erwarten:

- > Aufmerksamkeitsstarke Ansprache am POS durch spezielle C-IQ Einführungspakete.
- > Umfassendes Informationsmaterial für Sie und Ihre Kunden.
- > Medien zur Unterstützung in der regionalen Marktbearbeitung wie Direktmarketing- und Anzeigenvorlagen.

### C-IQ Launch Phase 1: MS 5500 DVD-Navigationssystem mit C-IQ

Wir informieren Sie rechtzeitig, sobald die nächste C-IQ Launchphase ansteht, und freuen uns jetzt schon darauf, Sie mit weiteren attraktiven Maßnahmen und Medien bei Ihren Verkaufsaktivitäten zu unterstützen.

### Erklären ist gut, ausprobieren besser.

Eine Live-Präsentation kann von jeder noch so überzeugenden Darstellung der Vorteile von C-IQ nicht übertroffen werden. Mit einem Demogerät, ergänzt durch besonders preisgünstige Freischaltcodes, werden Sie Ihre Kunden von der einfachen Handhabung schnell begeistern.

Die unkomplizierte Bestellung Ihres Demogerätes mit C-IQ Democodes ist im zweiten Registerteil des Händlerorders zusammengefasst.

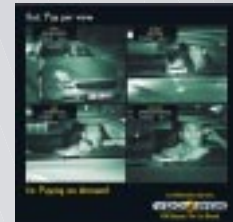
Sobald spezielle Aktionen nach der Markteinführung mit C-IQ anstehen, begleiten wir Sie erneut mit weiteren POS Materialien und unterstützen Sie in der regionalen Marktbearbeitung.



> Keyvisual Poster | Format A1 (594 x 841 mm)



> Ladentischdisplay für Flyer | 280 x 280 mm



> Flyer | 16 Seiten  
210 x 210 mm



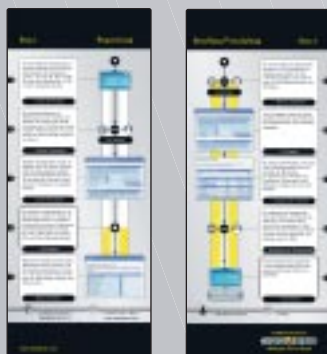
> C-IQ Aufkleber klein | 100 x 50 mm



> Rückspiegelanhänger



> Animations CD-ROM



> Monitoraufkleber | 120 x 297 mm



> Händleranzeigen | 90 x 135 mm

## Zentrale Maßnahmen zur Endkundenansprache

Mit C-IQ bieten Sie einen umfassenden Service an, der so individuell ist wie Ihre Kunden. Und das unabhängig von Zeit und Raum. Ob Beratung und Verkauf bei Ihnen im Geschäft, ein entspannter Blick zu Hause ins Internet oder der spontane Anruf beim C-IQ Service Centre von unterwegs: Der Kunde hat die flexible Auswahl – typisch C-IQ.

Alle zentral gesteuerten Maßnahmen unterstützen Sie in Ihrer persönlichen Kundenbeziehung, ohne dass Sie zusätzlichen Aufwand haben. Schließlich wird Ihre Händleradresse regelmäßig in alle relevanten Wege der Kundenkommunikation integriert.

Ihre Vorteile:

- > Eine regelmäßige Ansprache des Themas C-IQ.
- > Empfehlung Ihres Geschäftes durch Nennung der Händleradresse.

So bleiben Sie im Zentrum des Kundeninteresses.

Zentrale Maßnahmen sind beispielsweise:

- > Eine ständig aktualisierte Internetpräsentation.
- > Neue C-IQ Kunden erhalten einen „Welcome-Letter“ mit Ihrer Händleradresse, wenn Sie die Erstregistrierung vorgenommen haben.
- > Regelmäßige C-IQ Updates, die Endkunden über C-IQ News und Neuigkeiten zu VDO Dayton Produkten informieren.
- > Bei jedem Brief des C-IQ Customer Service Centre wird Ihre Händleradresse mitkommuniziert (bei Erstregistrierung durch Sie).

