

PRESSEINFORMATION

Februar 2021

Mit Auto-Abo erfolgreich:

ViveLaCar erweitert Angebote und Service für Markenhändler

- Sofort, ohne Kosten und ohne Risiko Fahrzeuge im flexiblen Abo anbieten
- Jetzt auch für Nutz- und Spezialfahrzeuge sowie Gebrauchtwagen
- Ein starkes Angebot: ViveLaCar Widget® schärft das Händler-Profil
- Strategisches Pricing: Vierter Vertriebskanal mit vielen Möglichkeiten

Mit den veränderten Mobilitätserfordernissen der Menschen steigt das Interesse an Auto-Abo rasant und immer mehr Autohändler bieten ihre Fahrzeuge zur flexiblen Nutzung an. Bei ViveLaCar, der führenden Plattform für Auto-Abo, können Markenhändler ab sofort neben Pkw auch Nutzfahrzeuge, Fahrzeuge mit Spezialumbauten sowie Gebrauchtwagen anbieten. Die strategischen Möglichkeiten beim Pricing sind dabei größer als beim Fahrzeugverkauf.

Neben Kauf, Leasing und Finanzierung gewinnt Auto-Abo als vierter Absatzkanal weiter an Bedeutung. In Zeiten der vielfältigen Veränderungen fällt es immer mehr Menschen schwer, sich langfristig festzulegen und eine Verpflichtung über Jahre einzugehen. Mit Auto-Abo können diese Kunden leicht gewonnen werden – erst recht, wenn das Autohaus der Abo-Anbieter ist. ViveLaCar macht den Markenhändler im Handumdrehen zum Abo-Anbieter: Innerhalb von wenigen Tagen ist ein Autohaus über die gängigen Schnittstellen an das System von ViveLaCar angeschlossen und mit nur wenigen Klicks können Bestandsfahrzeuge parallel zu den Verkaufsplattformen auch für die flexible Nutzung im Abonnement angeboten werden. Waren bisher ausschließlich neue und neuwertige Pkw im Angebot, so können ab sofort auch Nutz- und Sonderfahrzeuge sowie Gebrauchtwagen auf die Plattform gestellt werden. Für Nutzfahrzeuge genügt eine übliche Innenwandverkleidung mit Zurrleisten. Für Gebrauchtwagen gilt ein Alter von 4 Jahren ab Erstzulassung beziehungsweise eine Laufleistung von 50.000 Kilometern bei Abo-Beginn. Alle Gebrauchtfahrzeuge sind nach Ablauf der Herstellergarantie mit einer entsprechenden Garantie von RealGarant abzusichern.

Strategisches Pricing bietet ungeahnte Möglichkeiten

Mit dem ViveLaCar-Auto-Abo stärken Händler ihr Autohaus-Profil mit einem zeitgemäßen Angebot und erweitern deutlich ihre Handlungsspielräume. So können unentschlossene Kunden schnell für Auto-Abo begeistert und bei der Entscheidung mit einer „bezahlten Probefahrt“ unterstützt werden. Von besonderem Reiz sind dabei die Möglichkeiten beim Pricing: Jeder Händler ist hier frei in seiner Entscheidung zur Berechnungsgrundlage des Abos, denn ein Fahrzeug bleibt während der Abo-Nutzung im eigenen Bestand. Somit können bei Bedarf und Marktlage besonders attraktive Abo-Raten dargestellt werden, ohne dabei die Verkaufspreise auf dem Markt unter Druck zu setzen oder auf die Erträge beim späteren Verkauf verzichten zu müssen. Statt mit Kosten für Standzeiten können Händler mit Abo-Erträgen für Nutzung und Wartung der Fahrzeuge sowie die Saisonbereifung rechnen. So wird das Autohaus zum Abo-Anbieter.

ViveLaCar Widget®: Auto-Abo auf der Händler-Homepage

Mit dem neuen IT-Tool ViveLaCar Widget® kann der Markenhändler nun auch sein eigenes Fahrzeugangebot auf der eigenen Händler-Webseite im Handumdrehen um ein Abo-Angebot erweitern – und das ohne zusätzlichen Aufwand und mit dem umfassenden After-Sales-Service von ViveLaCar. „Wir haben für mehr als 20 gängige Dealer-Management-Systeme Schnittstellen programmiert, was in den meisten Fällen die Anbindung innerhalb von 48 Stunden erlaubt“, so Mathias R. Albert, Gründer und CEO von ViveLaCar. „Damit betonen wir noch stärker unseren Ansatz, den Händler zum Abo-Anbieter zu machen.“ Die Fahrzeuge werden zudem kostenfrei auch auf ViveLaCar.com gespiegelt und somit einem breiten Publikum vorgestellt. Als einer der ersten ViveLaCar-Vertragspartner hat die im Westmünsterland mit 11 Autohäusern und 10 Marken sowie über 700 Mitarbeitern ansässige Bleker-Gruppe das neue ViveLaCar Widget® bereits auf der eigenen Homepage eingesetzt und somit die Fahrzeugsuche um den Filter „Auto-Abo“ erweitert. Beim Klick auf die Fahrzeug-Detailseite wird der Abo-Preis zusätzlich zur Leasing- oder Finanzierungsrate angezeigt. Auch die mit neun Standorten in Norddeutschland tätige Mercedes-Brinkmann-Gruppe setzt das Tool bereits ein.

Aktuell arbeiten bereits über 500 Markenhändler mit ViveLaCar zusammen und täglich werden es mehr. Die Auswahl ist auf dem Markt einzigartig und umfasst rund 400 verschiedene Modelle von über 25 Marken. Auf der Plattform www.vivelacar.com werden Markenhändler und Abonnenten zusammengebracht, der Prozess ist für beide Seiten einfach, sicher und papierlos. „Die Abonnenten schätzen die maximale Flexibilität bei ViveLaCar und die sofortige Verfügbarkeit der Fahrzeuge“, so Mathias R. Albert, Gründer und CEO. „Wir bringen mit dem einfachen Zugang und der vollen Kostenkontrolle die Leichtigkeit ins Automobilgeschäft zurück. Und der Händler wird zum Mittelpunkt des Angebots. ViveLaCar nimmt Komplexität aus dem Prozess und bietet einen umfassenden Service ohne Kosten für den Händler.“

Über ViveLaCar:

Die ViveLaCar GmbH ist ein Mobility Fintech Start-up aus Stuttgart und verbindet erstmals das Angebot an attraktiven Bestandsfahrzeugen beim Marken-Vertragshändler mit einem innovativen Auto-Abo für Endkunden. Der gesamte Ablauf ist digitalisiert und ermöglicht eine für Händler und Abonnenten einfache, transparente und sichere Abwicklung. Wenige Klicks reichen, um auf der Plattform www.ViveLaCar.com auf ein breites Angebot an aktuellen Fahrzeugen vieler Marken und Modelle, welche im Abo angeboten werden, zurückzugreifen und diese voll digital zu buchen. Mit einer sofortigen Verfügbarkeit und nur drei Monaten Kündigungsfrist bietet ViveLaCar.com den Kunden eine einzigartige Flexibilität. ViveLaCar schließt damit die Lücke zwischen der Kurzzeitmiete, Kauf und Leasing und übernimmt alle notwendigen Operations.

Abdruck honorarfrei * Beleg erbeten

Hinweis an die Redaktionen:

Weiteres Material sowie Footage steht Ihnen unter:
www.vivelacar.com/contact/presse#download zum Download zur Verfügung.

Kontakt Presse und Belegadresse:

ViveLaCar GmbH, Zettachring 10, D-70567 Stuttgart

Ansprechpartner: Stephan Lützenkirchen, Tel: +49/711/25273012, E-Mail: stephan.luetzenkirchen@vivelacar.com

MediaTel Kommunikation & PR, Haldenweg 2, D-72505 Krauchenwies

Ansprechpartner: Peter Hintze, Tel. +49/7576/9616-12, E-Mail: hintze@mediatel.biz

Mit Auto-Abo erfolgreich: ViveLaCar erweitert Angebote und Service für Markenhändler

- Sofort, ohne Kosten und ohne Risiko Fahrzeuge im flexiblen Abo anbieten
- Jetzt auch für Nutz- und Spezialfahrzeuge sowie Gebrauchtwagen
- Ein starkes Angebot: ViveLaCar Widget® schärft das Händler-Profil
- Strategisches Pricing: Vierter Vertriebskanal mit vielen Möglichkeiten



Über ViveLaCar:

Die ViveLaCar GmbH ist ein Mobility Fintech Start-up aus Stuttgart und verbindet erstmals das Angebot an attraktiven Bestandsfahrzeugen beim Marken-Vertragshändler mit einem innovativen Auto-Abo für Endkunden. Der gesamte Ablauf ist digitalisiert und ermöglicht eine für Händler und Abonnenten einfache, transparente und sichere Abwicklung. Wenige Klicks reichen, um auf der Plattform www.ViveLaCar.com auf ein breites Angebot an aktuellen Fahrzeugen vieler Marken und Modelle, welche im Abo angeboten werden, zurückzugreifen und diese voll digital zu buchen. Mit einer sofortigen Verfügbarkeit und nur drei Monaten Kündigungsfrist bietet ViveLaCar.com den Kunden eine einzigartige Flexibilität. ViveLaCar schließt damit die Lücke zwischen der Kurzzeitmiete, Kauf und Leasing und übernimmt alle notwendigen Operations.

Abdruck honorarfrei * Beleg erbeten

Hinweis an die Redaktionen:

Weiteres Material sowie Footage steht Ihnen unter:
www.vivelacar.com/contact/presse#download zum Download zur Verfügung.

Kontakt Presse und Belegadresse:

ViveLaCar GmbH, Zettachring 10, D-70567 Stuttgart

Ansprechpartner: Stephan Lützenkirchen, Tel: +49/711/25273012, E-Mail: stephan.luetzenkirchen@vivelacar.com

MediaTel Kommunikation & PR, Haldenweg 2, D-72505 Krauchenwies

Ansprechpartner: Peter Hintze, Tel. +49/7576/9616-12, E-Mail: hintze@mediatel.biz