

## **Mehr Service, mehr Einnahmen: Neues Angebot macht Autohäuser fit für die Elektromobilität**

- Kunden wollen umfassende Mobilitätspakete
- Neue Webplattform bietet All-in-one-Lösung
- Mehr Service für Kunden, mehr Einnahmen für Autohäuser

*Berlin, 16.06.2020.* Die Elektromobilität stellt neue Anforderungen an Autohäuser: Mit Elektroautos haben sie beratungsintensive Produkte, die häufig sowohl für Verkaufsberater als auch Kunden Neuland bedeuten. Außerdem ist es für die Kunden mit dem Autokauf nicht getan: benötigt werden Ladekarten, Informationen zu Förderungen, eine geeignete Ladeinfrastruktur, ggf. eine Beratung zur vorliegenden Netzkapazität, ein Installateur, ein passender Ökostrom-Vertrag sowie sinnvolles Zubehör. Wer hier eine umfassende, Kunden-orientierte Beratung bieten kann, hat die Nase vorn. Der neue Add-on-Service für Autohäuser von *emobilitaet.business* bietet der Autohaus-Branche einen einzigartigen Service aus einer Hand, der das ganze elektromobile Ökosystem umfasst und Autohäusern zusätzliche Einnahmequellen eröffnet.

### **Wettbewerbsvorteil durch individualisierte Serviceportale mit maßgeschneiderten Dienstleistungen**

Der Add-on-Service von *emobilitaet.business* ruht auf 2 Säulen: Information und Beratung. Auf der Webplattform erhalten interessierte Autohäuser eine eigene Seite, deren Inhalte auf das jeweilige Elektromobilitäts-Angebot abgestimmt und um nützliche Dienstleistungen und Serviceformate erweitert wird. So können Autohäuser ihren Kunden eine eigene Webadresse nennen, unter der sie alle relevanten Informationen, Hilfestellungen und Ansprechpartner bspw. zu den Themenbereichen Ladeinfrastruktur, Förderantragsstellung und Kredit finden. In naher Zukunft werden weitere Services integriert, wie z. B. Stromverträge und Ladekarten. Der Clou: werden über die Serviceseite Käufe bzw. Abschlüsse seitens der Kunden getätigt, erhalten die Autohäuser eine Provision und verdienen mit. Autohäuser können

ihren Kunden somit einen verbesserten Service anbieten und eröffnen sich gleichzeitig weitere Einnahmequellen, während die Kunden alle relevanten Informationen ganz bequem aus einer Hand erhalten – ein dreifacher Vorteil. Das Design der Webseite wird individuell gestaltet und an den allgemeinen Auftritt des jeweiligen Autohauses angepasst, sodass sie wie ein integraler Bestandteil der Autohaus-eigenen Infrastruktur wirkt.

Die zweite Säule des Add-on-Services ist die persönliche Beratung. Auf Wunsch erhalten die Autohäuser via Telefon und E-Mail eine direkte Anbindung an den Hotline- und Beratungsservice von *emobilitaet.business*. Dort beantworten eMobility- und Fördermittelexperten schnell und kompetent alle Fragen von Verkaufsberatern zu Fördermöglichkeiten, Ladestationen u.v.m. Die Nummer kann auch als Kunden-Hotline dienen, sodass die Experten von *emobilitaet.business* im Namen des Autohauses alle Elektromobilitäts-relevanten Fragen beantworten und der Kundenservice des Autohauses um wertvolle Beratungsangebote erweitert wird.

*"Unsere Vision ist es, den Einstieg in die Elektromobilität so einfach und komfortabel wie möglich zu machen. Mit emobilitaet.business sind wir schon seit Jahren in der Vermittlung elektromobiler Produkte und Dienstleistungen tätig und kennen die Anforderungen der Kunden genau",* erklärt Oliver Schönege, Head of Business Development bei *emobilitaet.business*. *"Diese Erfahrungen und zahlreiche Gespräche mit Vertretern der Autohausbranche sind in unseren neuen Add-on-Service eingeflossen, der erstmals speziell für Autohäuser kompetent und übersichtlich alle mit dem Elektroauto-Kauf zusammenhängenden Dienstleistungen verbindet",* so Schönege weiter.

+++ PRESSEMITTEILUNG ENDE +++

Copyright Bilder: <https://emobilitaet.business/musterautohaus>

Oliver Schönege steht gerne für Interviews zur Verfügung. Bei diesen und weiteren Fragen zur Pressemitteilung wenden Sie sich bitte an Sascha

Brandenburg: [s.brandenburg@m3e-gmbh.com](mailto:s.brandenburg@m3e-gmbh.com)

### **Über emobilitaet.business**

emobilitaet.business wurde 2017 von Dr. Christian Milan gegründet, um die wesentlichen Informationsangebote und Dienstleistungen rund um den Elektrofahrzeugkauf zu bündeln und somit den Wechsel noch einfacher zu gestalten. Seitdem hat sich emobilitaet.business zu einem zentralen Marktplatz für Elektromobilität entwickelt, der für die Anwender die Suche nach passenden Produkten und Dienstleistungen vereinfacht sowie den Händlern und Herstellern einen direkten Kanal zur Zielgruppe bietet. Die Dienstleistungen umfassen die Beratung und Vermittlung in den Bereichen Ladeinfrastruktur, Elektrofahrzeuge und Fördermittelmanagement, begleitet von einem breiten Informationsangebot zu diesen Themengebieten.

<https://emobilitaet.business>