

Mit dem Digital Twinn können Händler Einzugsgebiet und Käuferpotenzial ausweiten – und gleichzeitig ihre Prozesskosten senken. Die konventionelle Vermarktung und Twinner im direkten Vergleich:

PHYSISCHE VERFÜGBARKEIT

Bisher: Darstellungsqualität schränkt Reichweite ein



Kunde will keine weiten Strecken auf sich nehmen
Verkauf auf den lokalen, physischen Bestand zu begrenzen schränkt Erfolgchancen ein



WARE IST IMMER UND ÜBERALL VERFÜGBAR: MEHR KÄUFERPOTENZIAL

Twinner Cloud: Mehr Reichweite und Multichannel-Vertrieb



Kundeneinzugsgebiet weitet sich aus
Filialen können überall den vollen Twinn-Bestand der Gruppe zeigen und verkaufen

VARIABLE PRÄSENTATIONSQUALITÄT

Bisher: Hoher Vertriebsaufwand für Kundenvertrauen



Je nach Wagentyp und Mitarbeiter unterschiedliche Präsentationsqualität
Kunde entscheidet sich oft nicht gleich



KONSTANTE PRÄSENTATIONSQUALITÄT: MEHR VERTRAUEN

Tagging und Twinner Showroom: Maximale Transparenz



Features, Mängel, Informationen
Kunde sieht sich das Auto selbst online an und Kaufentscheidung wird gefestigt: „what you see is what you get“

SCHWANKENDE BILDQUALITÄT

Bisher: Manuelle 2D-Fotos und Datenerfassung



Außenansicht, Innenansicht, Türen offen, Ausstattung, Anbauten



GLEICHBLEIBEND MAXIMALE QUALITÄT

Digital Twinn: Vollautomatische Katalogqualität (2D, 360°, VR)



Außenansicht, Innenansicht, Türen offen, Ausstattung, Anbauten
Plus: Funktionen, Unterboden