

MSR Consulting Group partner in professionaliseringslag Fleetsales moet ook geloven aan 'digitale wereld'

Fleetsales vormt voor menig importeur en dealerbedrijf de kurk waarop de onderneming drijft. Opmerkelijk is hoe verschillend deze partijen, waaronder ook de captives, de markt aanvliegen. Gaan ze voor de berijder of het bedrijf erachter? Worden leads centraal opgevolgd of overgelaten aan de dealer? Hoe dan ook wordt het beïnvloedingsproces steeds lastiger, stelt het internationale automotive adviesbureau MSR Consulting Group. Directeur Martin van Eck over harde doelstellingen, de user/chooser en 2 miljoen adressen.

Kernactiviteit van de MSR Consulting Group is het adviseren en ondersteunen van organisaties in het verbeteren van de winstgevendheid en concurrentiepositie. Hiertoe beschikt MSR over een breed scala van in de praktijk getoetste concepten en instrumenten toegepast door ervaren consultants die met de 'poten in modder staan', aldus directeur Martin Van Eck. Het zijn vaak intensieve trajecten die worden aangegaan met klanten. "We gaan langjarige partnerships aan, compleet met 'shared ambitions' en harde doelstellingen. Daaraan ten grondslag ligt altijd een uitvoerige, zogenaamde 360 graden scan. Analyses die we verrijken met alle data die we in ons twintigjarige bestaan hebben verzameld. We zijn uitgegroeid tot een belangrijke partner in de professionaliseringslag van menig leasemaatschappij, importeur, captive en dealerbedrijf."

'Whitespots'

De laatste jaren is er menig project gevoerd om de fleetsales verkopen omhoog te krijgen. Doorgaans de kurk waarop een bedrijf draait. MSR start altijd met het maken van een uitvoerige scan. Dan komt al snel in beeld waar de organisatie steken laat vallen. Van Eck: "Voor een captive leasemaatschappij hebben we laatst in kaart gebracht waar in het land zijn 'whitespots' zijn. Met behulp van onze database kunnen we precies zien welke auto's er in een bepaald gebied gekocht zijn en welke er zijn geleased. Daarop kan je baseren welke propositie je in dat specifieke gebied het best kunt doen; van het aanbieden van een financieringsproduct tot operational



"Momenteel vliegt men de markt nog te projectmatig aan. Er wordt nog te weinig strategisch over dit onderwerp nagedacht"

lease. Of misschien is private lease voor die groep in die regio wel het meest succesvol? Door analyse van al die beschikbare gegevens kan je goed inschatten of je daar met jouw merk een goede kans maakt."

Dergelijke fleetsalestrajecten vallen voor MSR vaak onder de intensieve projecten. Want het is niet alleen de scan die de consultants uitvoeren, de kracht zit hem juist in de implementatiefase. Dus in het uitvoeren van alle adviezen om daadwerkelijk de zakelijke verkopen omhoog te krijgen. MSR, ook actief in de auto producerende landen Duitsland en Frankrijk, wordt soms ook door de fabriek op een project gezet. De omvang van zo'n traject is niet gering: een grotere importeur met zijn dealerbedrijven telt al snel tussen de 40 en 50

accountmanagers verdeeld over zo'n 20 dealerbedrijven. MSR verzorgt voor de managers trainingen, doet assessments en zet tools op rondom de database. Zo heeft MSR begin dit jaar een app ontwikkeld waarmee accountmanagers onderweg bij alle relevante data kunnen komen. Dat kunnen leads zijn die via de website zijn binnengekomen of gegevens over het wagenpark van een specifieke prospect of klant. Ook ziet de accountmanager als hij een bepaald gebied binnenrijdt precies welke relaties er zich bevinden die hij kan opzoeken. "Aan een project zitten we al gauw met een man of vijf, zes op 1 specifiek merk, soms tot wel twee jaar lang. Juist in die implementatiefase zit onze kracht. Dan zorgen we dat de verkopen en het marktaandeel ook echt stijgt", aldus Van Eck.

Beslissingsproces

Opmerkelijk noemt Van Eck de verschillen tussen de merken hoe zij hun fleetsalesverkopen organiseren. Leunt de ene importeur meer op zijn dealernetwerk wat betreft de zakelijke verkopen – al dan niet gedwongen omdat de laatste jaren de nodige saleskracht en marktkennis is weggesaneerd – stuurt de andere importeur de fleetsales centraal aan. Richt de ene importeur zijn marketing vooral op de berijder – in MSR jargon: de user/chooser – onderhoudt de andere importeur vooral de relatie met het bedrijf erachter. Wat ook de betere aanpak moge zijn, Van Eck is ervan overtuigd dat de markt de komende jaren fors zal veranderen. De grootste uitdaging voor fleetsales wordt dan: hoe kun je het beslissingsproces bij een bedrijf en/of leaserijder voortdurend beïnvloeden. Van Eck: "Stel iedere importeur en captive heeft zijn doelgroep inzichtelijk en zijn markt in kaart. Dat is overigens zeker niet het geval, maar laten we er even vanuit gaan. Dan heeft een fleetowner heus geen trek om alle accountmanagers van de merken voortdurend over de vloer te krijgen. Die fleetowner zal zelf een inventarisatie maken, al dan niet gesteund door zijn berijder. In dat proces moet je als merk zichtbaar zijn. Momenteel vliegt men de markt nog te projectmatig aan. Er wordt nog te weinig strategisch over dit onderwerp nagedacht."

2 miljoen adressen

De 'digitale wereld' zal volgens MSR de komende jaren een grotere invloed krijgen op de automotive branche en op de afdelingen fleetsales. De beschikking hebben over 'big data' is daarbij cruciaal. Big data mag dan wel het buzz-woord van 2015 zijn, bij MSR is het heel concreet: de database met onder andere 2 miljoen adressen bruikbaar voor de zakelijke markt. Van Eck: "Daarbij zitten we ook in Duitsland, dan heb je het over andere aantallen. Maar ook België, als land kleiner maar de automarkt is even groot als in Nederland. Data is key. Dat is het nu al, maar zal in de toekomst alleen nog maar belangrijker worden."

MiVue 538 Deluxe dash cam

De MiVue 538 Deluxe dash cam is een compacte videocamera die in de auto aan de voorruit wordt bevestigd om zo het optimale resultaat te bereiken. Deze dash cam registreert niet alleen al het verkeer voor u, maar ook de activiteiten in de auto.

Met de ingebouwde GPS-ontvanger wordt nauwkeurig bijgehouden welke route is afgelegd en met welke snelheid is gereden. Bovendien wordt de MiVue 538 Deluxe dashcam geleverd met een draaiende montagebeugel waardoor u de positie van de videocamera in elke richting kunt draaien. Bovendien zijn bij dit model de updates van flitslocatie meldingen inbegrepen voor de gehele levensduur van uw toestel.

Kenmerken:

- Meldingen van snelheidscontroles
- GPS-lokalisatie
- Lichtsterke lens (F1.8)
- Full HD-opnamecapaciteit
- 130° groothoeklens
- Event recording mode
- G-Sensor
- Auto power on
- Parkeerstand
- Fotomodus
- HD-uitvoer
- MiVue Manager

Meer informatie over Mio MiVue 538 Deluxe vind je hier: http://eu.mio.com/nl_nl/mivue-538-deluxe.htm

