

Mazda belohnt Automobilverkäufer

NEUER MAZDA VERKÄUFERCLUB: ENGAGEMENT ZAHLT SICH AUS

- **Teilnehmende Mazda Verkäufer sichern sich Prämien und exklusive Vorteile**
- **Neben Zulassungszahlen auch qualitative Aspekte entscheidend**
- **Online-Portal liefert Informationen und News zur Performance und Marke**

Leverkusen, 23. Juli 2015: Hervorragende Arbeit verdient eine Belohnung: Aus diesem Grund führt Mazda Motors Deutschland nun einen exklusiven und dauerhaften Verkäuferclub ein. Er dient dabei insbesondere der Anerkennung der erbrachten Verkäuferleistung durch Vergabe von hochwertigen Prämien und attraktiven Status-Vorteilen.

Das neue Verkäufer-Portal unter www.mazda-verkaeufersclub.de ist dabei allen teilnahmeberechtigten Verkäufern offizieller Mazda Händler zugänglich. Nach Anmeldung des Autohauses durch den Geschäftsführer sowie erfolgreicher Registrierung des Verkäufers, erhalten diese detaillierte Einsichtsmöglichkeiten in ihr persönliches Verkäuferclub-Konto und können ihre Verkaufs-Performance kontinuierlich nachverfolgen. Ein bundesweites Ranking ermöglicht es zudem, ihre individuelle Leistung stets mit der ihrer Kollegen zu vergleichen.

Mit jedem verkauften Fahrzeug sammeln die Club-Mitglieder dann automatisch wertvolle Prämienpunkte. Im Gegensatz zu den Verkäuferclubs vieler anderer Automobilhersteller und -banken, ist jedoch nicht allein der Absatz relevant, sondern vielmehr auch die verkaufte Ausstattungslinie und weitere qualitative Aspekte wie beispielsweise die Kundenzufriedenheit. So ist der Mazda Verkäuferclub weit mehr als ein reines Bonusprogramm, womit er auch zukünftig dazu beitragen wird, Kunden von den neuen Mazda Modellgenerationen zu begeistern.

Das breitgefächerte Prämiensortiment des Mazda Verkäuferclubs umfasst derzeit mehr als 3.000 Artikel aus den verschiedensten Themenbereichen. Diese können jederzeit gegen die von den Verkäufern gesammelten Punkte online eingetauscht werden. Ein individuelles Punktekonto liefert dabei einen tagesaktuellen Überblick über getätigte Fahrzeugverkäufe und Prämienbestellungen innerhalb des Clubs.

Damit die Verkäufer gleichzeitig stets auf dem Laufenden bleiben, erhalten sie außerdem alle News und Informationen rund um den Club und die Marke Mazda jederzeit online direkt aus erster Hand. Auch die Geschäftsführer der Mazda Partner haben Zugriff auf das Portal und können so die Performance ihrer Verkäufer und aktuelle Aktionen nachverfolgen.

Erfüllt ein Verkäufer die Statuskriterien, steigt er in den Rang eines „TAKUMI“ auf – eines Meisters des Verkaufs. TAKUMIS genießen exklusive Vorteile wie beispielsweise ein 14-tägiges Vorbestellrecht auf neue Prämien, Zugriff auf ausschließlich ihnen vorbehaltene Produkte oder die Möglichkeit, die Wunschprämie per Zuzahlung zu sich nach Hause geliefert zu bekommen.

Unabhängig vom Status profitieren alle registrierten Teilnehmer davon, dass die Versteuerung des geldwerten Vorteils zu 100 Prozent durch Mazda Motors Deutschland erfolgt.

„Das Wachstum eines Automobilherstellers hängt maßgeblich vom Engagement seiner Verkäufer ab. Der kontinuierliche Aufwärtstrend von Mazda in den vergangenen Monaten zeugt vom Einsatz vieler Kollegen in unseren Händlerbetrieben. Mit dem neuen Mazda Verkäuferclub wollen wir diese Mitarbeiter zusätzlich motivieren und an die Marke binden“, erläutert Stefan Kampa, Leiter Verkaufsförderung bei Mazda Motors Deutschland.

Auskunft erteilt:
Karin Lindel
Supervisor
Produkt- und Unternehmenskommunikation
Tel.: 02173.943.303
E-mail: klindel@mazda.de