

Mehrwert und Preisvorteil

Mit dem Multibonus bieten CARPLUS und Wiener Städtische · Donau Leasing einen entscheidenden Mehrwert in der Gebrauchtwagenvermarktung.

Das Gebrauchtwagengeschäft ist so preissensibel wie noch nie“, weiß Peter Kirisics, Geschäftsführer von Carplus. Die Plätze sind gut gefüllt und die Kunden achten mehr denn je auf die Kosten. Um so entscheidender ist es für das Autohaus, sich preislich gut zu positionieren und dem Kunden einen Mehrwert zu bieten. „Um längere Standzeiten zu vermeiden, ist eine aktive Preispolitik und entsprechende Zusatzangebote entscheidend“, so Kirisics mit dem Verweis auf eine Lösung. Denn der von Carplus und Wiener Städtische · Donau Leasing gemeinsam entwickelte „Multibonus“ kann von den Carplus-Partnern auch bei Gebrauchtwagen und leichten Nutzfahrzeugen angeboten werden. „Das ist für den Händler ebenso relevant wie hilfreich.“



Foto: Adobe Stock



Foto: Patrick Sallinger

**Peter Kirisics,
GF CARPLUS**

Neben dem Preisvorteil von 1.000 Euro gehören einige weitere Vorteile zum Paket aus Finanzierung und Kaskoversicherung: „Die GAP-Deckung ist kostenlos, der Leihwagen ist bei einer Reparatur bis zu einem Betrag von 200 Euro kostenfrei dabei, die Pannenhilfe europaweit kostenlos und der Selbstbehalt wird – bei der Reparatur beim Carplus-Partner – um 25 Prozent reduziert“, erklärt Peter Kirisics. Nicht zuletzt bietet die kostenlose Vorteilskarte zahlreiche Vergünstigungen. „Mit dem Multibonus profitiert der Kunde von einem attraktiveren Preis und von hoher Sicherheit durch die Vollkasko“, so Kirisics abschließend. • (GEW)