

Prozess für Plattformkunden von www.faircardeal.at

Beschreibung für die Mitarbeiter der **FairCarDeal-PREMIUM PARTNER**

Grundvoraussetzungen für das Autohaus für **premium** Status:

- FairCarDeal-Manager ausgewählt
 - Prozess-Koordination
 - Auswahl des technischen & administrativen Personals
 - Kontaktperson für den privaten GW-Verkäufer
 - Zeichnet die Vollmachten der Kunden zur FCD-Auktion
- Vertretung des FCD-Managers ausgewählt & eingeschult
- Tools einsatzbereit & erprobt (faircardeal.pro, Tablet...)
- E-Mail-Adresse angelegt: fcd@autohausstandardemailendung.at
- Lizenzvereinbarung

Die einzelnen Schritte (**fett = betrifft den Autohaus-Mitarbeiter direkt!**)

- Kunde kommt auf die Startseite der faircardeal.at
- ... bekommt alle relevanten Infos
- ... gibt Fahrzeugdaten ein für PREIS-INDIKATION
- Kundendaten & E-Mail-Adresse werden durch Plattform erfragt
- Buchungs-Tool: Kunde wählt Autohaus für den Fahrzeug-Test & gibt Wunschtermin bekannt
- **AH/ FCD-Manager bekommt per E-Mail an fcd@...** von FairCarDeal
 - Namen des Kunden & Kontaktdaten
 - Fahrzeug & Indikations-Preis (vor Bewertung der Schäden)
 - Wunschtermin
- **FCD-Manager** (oder ein dafür von ihm eingeteilter AH-Mitarbeiter) **ruft den Kunden an** – innerhalb 24 Stunden (Werktage) und **fixiert den tatsächlichen Termin** (möglichst ein Angebot innerhalb 48 Stunden) und **bestätigt den Termin via faircardeal.pro** (sobald verfügbar)
- Kunde kommt zum Fahrzeug-Test
 - Hier oder bis vor Anmeldung des Autos zur Auktion **kann der Händler dem Kunden ein Angebot zum direkten Ankauf machen!** (FCD-Gebühr bei tatsächlichem Ankauf: € 150.-)
- **FCD-Manager gibt die Basisdaten des Autos ein**
- zugewiesener **Techniker überprüft den Fahrzeug-Zustand** – Instant-Dokumentation inklusive Fotos **mit FCD-Tablet via VIS-System**
- **Techniker speichert die Daten** (am Tablet) und **prüft nochmals** im Sales-Monitor, **ob alle Daten korrekt und vollständig** hochgeladen wurden!!!
- **FCD-Manager empfiehlt einen Mindestpreis** (Indikation abzüglich Schäden)
- **Der Kunde unterschreibt die Vollmacht**
 - **ROT bei Rechnungsabwicklung zwischen FCD & Kunde direkt**
- **FCD-Manager sendet eine Kopie der unterschriebenen Vollmacht** - bis spätestens 60 Stunden vor Ende des ausgewählten Auktionstermins – **per E-Mail an auktion@faircardeal.at**
- **FCD-Manager „schiebt“ das Auto in die nächste** (oder gewünschte) **Auktion**
- Nach der Auktion: Ergebnis-Bekanntgabe durch FairCarDeal **direkt an den Kunden**
- **Nachverhandlung** (falls Mindestpreis nicht erreicht) durch FairCarDeal/Autorola mit **dem Kunden**
- Kunde bringt das verkaufte Auto. **FCD-Manager übernimmt das abgemeldete Auto, die Schlüssel und die Papiere, übergibt Auto und Zubehör** schließlich **an den Spediteur** und **schickt die Fahrzeug-Dokumente an FCD/ AR** (gemäß Aufforderung).
- Gutschrift durch FairCarDeal **an den Kunden**
- Service-Anruf beim Kunden durch FairCarDeal
- 1-mal monatlich Abrechnung der Fahrzeug-Tests (für alle in der AUKTION VERKAUFTEN Autos)

Prozess für Autohaus-Kunden

Beschreibung für die Mitarbeiter der **FairCarDeal-PREMIUM PARTNER**

Grundvoraussetzungen für das Autohaus für **premium** oder **plus** Status:

- FairCarDeal-Manager ausgewählt
 - Prozess-Koordination
 - Auswahl des technischen & administrativen Personals
 - Kontaktperson für den privaten GW-Verkäufer
 - Zeichnet die Vollmachten der Kunden zur FCD-Auktion
- Vertretung des FCD-Managers ausgewählt & eingeschult
- Tools einsatzbereit & erprobt (faircardeal.pro, Tablet...)
- E-Mail-Adresse angelegt: fcd@autohausstandardemailendung.at
- Lizenzvereinbarung

Die einzelnen Schritte (**fett = betrifft den Autohaus-Mitarbeiter direkt!**)

- **Kunde kommt zu einem FCD premium oder plus-Partner**
- **... bekommt hier alle relevanten Infos**
- **FCD-Manager gibt Fahrzeugdaten ein zwecks PREIS-INDIKATION**
- **INDIKATIONS-PREIS**
- **FCD-Manager meldet Auto der Technik zwecks Fahrzeug-Test oder fixiert einen Termin**
- Kunde kommt zum Fahrzeug-Test
 - Hier oder bis vor Anmeldung des Autos zur Auktion **kann der Händler dem Kunden ein Angebot zum direkten Ankauf machen!** (FCD-Gebühr bei tatsächlichem Ankauf: € 150.-)
- **FCD-Manager gibt die Basisdaten des Autos ein**
- zugewiesener **Techniker überprüft den Fahrzeug-Zustand** – Instant-Dokumentation inklusive Fotos **mit FCD-Tablet via VIS-System**
- **Techniker speichert die Daten** (am Tablet) und **prüft nochmals** im Sales-Monitor, **ob alle Daten korrekt und vollständig** hochgeladen wurden!!!
- **FCD-Manager empfiehlt einen Mindestpreis** (Indikation abzüglich Schäden)
- **Der Kunde unterschreibt die Vollmacht**
 - **BLAU oder GRÜN (inkl. NW) bei Rechnungsabwicklung über Autohaus**
- **FCD-Manager sendet eine Kopie der unterschriebenen Vollmacht** - bis spätestens 60 Stunden vor Ende des ausgewählten Auktionstermins – **per E-Mail an auktion@faircardeal.at**
- **FCD-Manager „schiebt“ das Auto in die nächste** (o. gewünschte) **Auktion**
- Nach der Auktion: Ergebnis-Bekanntgabe durch **Autorola** an den **FCD-Manager / AH-Mitarbeiter**
- **Nachverhandlung** (falls Mindestpreis nicht erreicht) durch **Autorola** mit **FCD-Manager**
- Kunde bringt das verkaufte Auto. **FCD-Manager übernimmt das abgemeldete Auto, die Schlüssel und die Papiere, übergibt Auto und Zubehör schließlich an den Spediteur und schickt die Fahrzeug-Dokumente an FCD/ AR** (gemäß Aufforderung).
- Gutschrift durch **Autorola an Autohaus**
- Service-Anruf beim Kunden durch FairCarDeal
- 1-mal monatlich Abrechnung der Fahrzeug-Tests (für alle in der AUKTION VERKAUFTEN Autos)