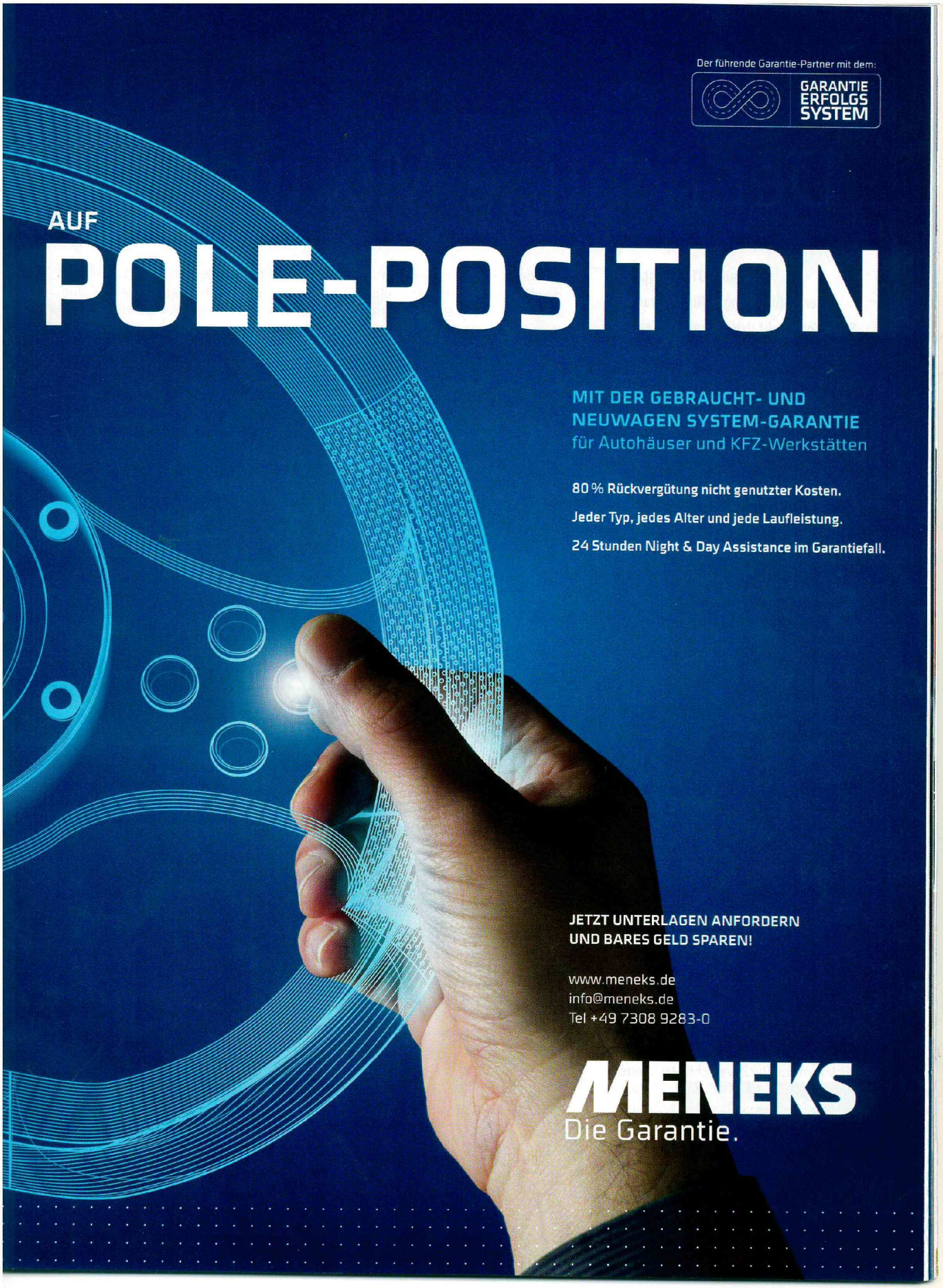
Der führende Garantie-Partner mit dem:
GARANTIE ERFOLGS SYSTEM

AUF
POLE-POSITION

MIT DER GEBRAUCHT- UND NEUWAGEN SYSTEM-GARANTIE
für Autohäuser und KFZ-Werkstätten

80 % Rückvergütung nicht genutzter Kosten.
Jeder Typ, jedes Alter und jede Laufleistung.
24 Stunden Night & Day Assistance im Garantiefall.



JETZT UNTERLAGEN ANFORDERN UND BARES GELD SPAREN!

www.meneks.de
info@meneks.de
Tel +49 7308 9283-0

MENEKS
Die Garantie.

Kundenwünsche umsetzen

Autohauskunden bauen zunehmend auf hochgradig effektive Sicherheiten für ihre Fahrzeuge. Dazu braucht es innovative Garantieanbieter, um Neu- wie Gebrauchtwagen rundum individuell abzusichern. Die Meneks AG unterstützt hierbei mit maßgeschneiderten Lösungen.

Garantiesysteme sind aus dem Automobilhandel nicht mehr wegzudenken und werden künftig weiter an Bedeutung gewinnen – ganz gleich, ob es sich um die Absicherung eines Neu- oder Gebrauchtwagens handelt. Denn die Kunden erwarten von ihren Händlern hocheffektive Sicherheiten für ihre Fahrzeuge, die ihnen im Falle eines Schadens einen umfangreichen Schutz bieten. Dem Handel verlangt dies einiges ab, steht er doch in der Pflicht, seinen Kunden den bestmöglichen Service für jede Situation zu gewähren. Das weiß man auch in Elchingen. Die Meneks AG will ihre Autohandelspartner bestmöglich bei der Kundenbetreuung unterstützen und hat deshalb hochgradig individualisierbare Garantiesysteme für Neu- und Gebrauchtfahrzeuge auf den Markt gebracht.

„Der Kunde ist erst dann zufrieden, wenn er ein bisschen mehr erhält, als er eigentlich erwartet." Mit den individualisierbaren Garantiesystemen von Meneks ist das ein Kinderspiel.

LANGZEITGARANTIE IM TREND

Im Trend liegen besonders Langzeitgarantien mit einer Laufzeit von mehreren Jahren, mindestens aber 24 Monaten. Deshalb bietet Meneks flexible Laufzeiten für einen Zeitraum von bis zu zwölf Jahren, mit einer 80-prozentigen Rückerstattung des gezahlten Betrags nach Ablauf der Garantiezeit – unabhängig von Laufleistung und Alter des Fahrzeugs. Damit kann der seit 38 Jahren im Geschäft stehende Garantieanbieter seine Handelspartner nicht nur optimal versorgen, sondern auch zu einer spürbar besseren Kundenkommunikation im Autohaus beitragen. Die bisherigen Erfolge sprechen für sich: Laut Meneks-Vorstand Andrew Eckstein habe man bisher bei allen längerfristigen Garantiesystemen eine deutlich höhere Kundenbindung im Service und Werkstattgeschäft festgestellt. Konkret schlage sich das bei der Meneks AG in einer 97-prozentigen Kundenzufriedenheit nieder.

DIALOGANNAHME ALS CHANCE

Die Kundenbindung könne laut Eckstein ohne Weiteres noch gesteigert werden: „Wir sehen, dass sehr viel Potenzial vorhanden ist. Bei Besuchen in Autohäusern haben wir immer wieder festgestellt, dass das Werkstattgeschäft und besonders die Dialogannahme perfekt dazu geeignet sind, die Kommunikation mit dem Kunden weiter zu intensivieren." Allerdings müsse diese auch stetig gepflegt und durch Mitarbeiterschulungen aktiv vorangetrieben werden. Aktuell bleibe da einfach noch zu viel Geschäft auf der Strecke, da die Servicemitarbeiter im Autohaus nicht optimal ausgebildet wären. „Dabei kann ein ‚verkaufender Servicemitarbeiter' fast alles vertreiben", ist sich der Vorstand sicher und appelliert an die Branche: „Was wir brauchen, sind mehr ausgebildete Servicemitarbeiter, die das Business Dialogannahme optimal beherrschen."

GARANTIEN FÜR PREISGÜNSTIGE KFZ

Ungenutzte Chancen sieht Eckstein auch bei Fahrzeugen im niedrigen Preissegment. Gerade diese Kunden hätten ein stärkeres Bedürfnis nach Garantieleistungen. „Für den Handel besteht ein besonders großes Potenzial bei Fahrzeugen mit einem Kaufwert bis 12.000 Euro." Ob das Auto bereits älter sei oder eine hohe Laufleistung habe, spiele dabei keine große Rolle, entscheidend sei das Marktsegment der kleinen Preise.

MENEKS ALS STARKER PARTNER

Meneks bietet für Fahrzeuge allen Alters und jeder Laufleistung eine Garantie. Die Partner erhalten zudem ein 80-%-Kickback nach Ablauf der Garantiezeit. Und seit 2015 gibt es für die Problematik der Leasingrückgabe (Minderwertgutachten) eine Optikgarantie für alle Rückläufer. Am Ende gelte laut Eckstein sowieso immer: „Der Kunde ist erst dann zufrieden, wenn er ein bisschen mehr erhält, als er eigentlich erwartet."

Foto: Meneks