

Digitalisierung – BMW-Classics

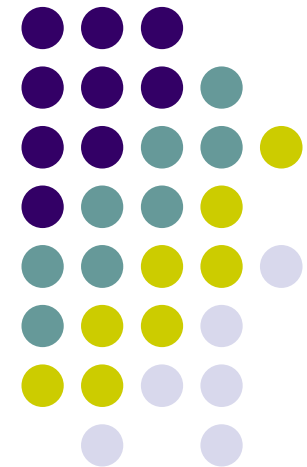
Bösch

Büchele

Flöck

Abfalterer

Nitzlnader

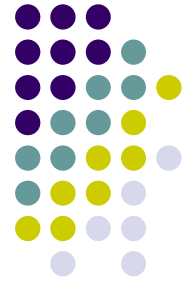


SOLL-Situation des Unternehmens BMW-Classics



- Value Proposition
 - Internet wird verwendet, um Kunden zu erreichen
 - Produkte speziell übers Internet anbieten
 - Mitarbeiterentlastung durch Digitalisierung – größerer Fokus verantwortungsvolle Tätigkeit

SOLL-Situation des Unternehmens BMW-Classics



- Wertsicherung
 - kundenspezifischer Produktkonfigurator
 - online (direkte Konfiguration auf der Webseite)
 - offline (direkt am POS & Bestellung)
 - höherer Preis möglich durch das Eingehen auf individuelle Kundenbedürfnisse
 - Kunde wird auf Extras aufmerksam gemacht
 - mehr Umsatz

SOLL-Situation des Unternehmens BMW-Classics



- strategische Steuerung
 - Allianzen/Synergien mit branchengleichen Unternehmen (Economies of Scale)
 - Kombination von On- und Offlinestrategie
 - um einen Mehrwert zu erzeugen
 - Bsp: Online-Presaleservice

SOLL-Situation des Unternehmens BMW-Classics



- Bereiche und Tätigkeiten
 - Optimierung der Supplychain basierend auf E-Procurement
 - Ersatzteilanschaffung
 - Gebrauchtwagen
 - geographische Bereichserweiterung
 - Gebrauchtwagenbörse

SOLL-Situation des Unternehmens BMW-Classics



- Kundenselektierung
 - Neukunden
 - Stammkunden
- kosteneffektiver Zugang zur gehobenen Gesellschaft
- digitalbereite Kunden

SOLL-Situation des Unternehmens BMW-Classics



- Mehrwert für den Kunden
 - spezielles Kunden-Online-Portal
 - Produktinformationen abfragen
 - Bestellstatus
 - Community
 - Produktempfehlungen
 - Suchfunktion
 - Produktkonfigurator

SOLL-Situation des Unternehmens BMW-Classics



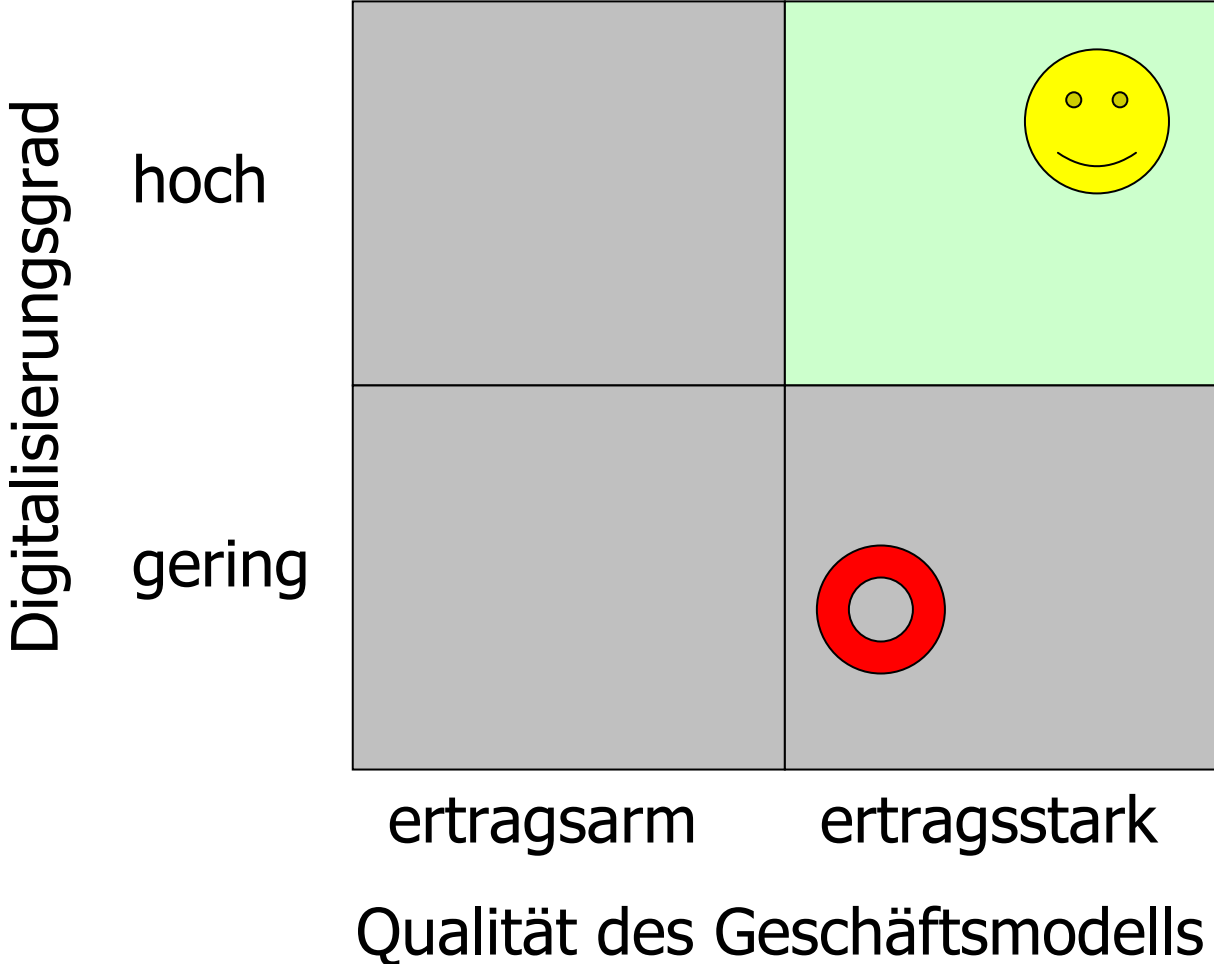
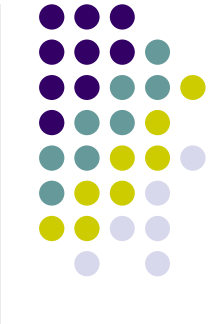
- Profit-Modell
 - Cross-Selling
 - Extras (Panzerung, iPod/iPhone, Vibrationssitz, Schleudersitz, Saufhelm, Minibar, NOS-Lachgaseinspritzung...)
 - Online-Marketing
 - Banner, Google Advert, Partnerprogramm



Resumée



- Digitalisierungsgrad steigt enorm
 - intern
 - durch ERP-System
 - extern
 - Online-Strategie
- Neukundengewinnung
- Mehrwert für Kunde
- Arbeitsentlastung der MA

Resumée



 SOLL
 IST