Vorgehensweise:

1. Begrüßung und kurzer Small-talk
2. Vorstellung der TecAlliance und des TecRMI Service Books
3. Vorführung Service Book
4. Weitere Möglichkeiten (über Powerpoint)
5. Ende

Vorstellung der Tecalliance

Über die Firma:

* 2001 gegründet und seitdem immer weiter gewachsen
* Bieten unter TecRMI reparatur und wartungsdaten an
* Haben das Service Book eingeführt um den Werksstätten die Arbeit mit den verschiedene digital Service Books zu erleichtern

Über das Service Book:

* Standardisierung von einträgen in das digitale Service Buch 🡪 jeder Hersteller macht es Unterschiedlich 🡪 kostet Zeit und nimmt Mechaniker von „wirklich wichtigen“ Aufgaben weg
* Für 14 Automarken (die großen Automarken: PSA kommt auch bald hinzu, aber die schaffen es technisch noch nicht)
* Komplett Herstellerkonform und erfragen nur, was der Hersteller auch wissen möchte (einfach HSN und TSN oder VIN)
* Einheitliches PW-Management
* Schnell und einfach 🡪 kann direkt nach der Arbeit am Auto von den Mechanikern getan werden
* Logikprüfungen 🡪 nichts sinnloses wird eingetragen; „helfendes System“ [Prüfung der Erstzulassung und Kilometerstand]
* Intuitives design
* (kein nachträgliches Korrigieren der Daten)
* Zukunftsfähige Technologie, die sich durchsetzen wird 🡪 immer mehr autohersteller werden darauf umsteigen 🡪 den Konkurrenten voraus sein und das jetzt schon in Katalog einbinden (WM, Repdoc, Schäferbarthold, Dolphin 🡪 damit diese einem nicht „weglaufen“)
* Verschiedene Kontroll- und Filtermöglichkeiten für die Werkstätten
* i.d.R. wenn bis 16 Uhr eingetragen dann am selben Tag eingetragen

Historie: i.d.R. innerhalb Viertelstunde

* 95% der Zeit erreichbar

Preise:

249€ Registrierungsgebühr 🡪 einmalig; für jeden Standort: anlegen der Zugangsdaten bei den Herstellern und beim Service Book

(29,9€) 🡪 Änderung Standort(-daten)

79,90€ jährlich 🡪 Pflegepauschale; Updaten der Passwörter und Zugangsdaten; Erweitern der Funktionen durch Updates, etc

5€ pro Abruf 🡪 Historie

10€ pro Abruf 🡪 Service-Buch eintrag

Weitere Möglichkeiten:

* Schnittpunkt mit dem Katalog möglich 🡪 für Müller-Fahrzeugteile möglicherweise interessant
  + Arbeitszeiten
  + Wartungspläne (Smarte Auswahl der Ersatzteile 🡪 werden mehr über Katalog kaufen)
  + Schaltpläne
* Vorschlag, was genau gemacht werden sollte und wie lange es dauern soll
* Erweiterte Funktionen für den Katalog und dadurch noch mehr Kunden möglich
* „alles in einem Rutsch“ 🡪 Verbindung von Warenkauf mit RMI Daten und Service Book
* Digitales Service Book wird parallel zu Wareneinkauf eingetragen 🡪 nur einmal auswählen von Daten und das spart Zeit 🡪 im Warenkorb bei Bezahlung klick auf Button „ins Digitale Service Heft eintragen“

Fragen:

Wo wollen Sie in der Zukunft hin/Wo sehen Sie die Zukunft ihres Unternehmens?   
(wenn mehr Angebote im Katalog 🡪 TecRMI Service Book richtige Lösung)

Wo beziehen Sie derzeit ihre Daten her?  
(wenn TecRMI Daten 🡪 Schnittpunkt möglich)

Eigene IT-Abteilung oder ausgelagerte IT-Abteilung für eigens entwickelten Katalog?

In welchen Ländern sitzen die Unternehmen, die den Katalog nutzen?  
(TecRMI Service Book ist in DACH, NL und Norwegen verfügbar)

Andere Vollsortimenter auch in den Katalog einnehmen?