

Pressemitteilung

Covid-19: hey car ermöglicht Händlern Flexibilität bei Annahme der Leads und senkt Gebühren

Berlin, 19.03.2020 - hey car reagiert mit einem neuen Feature zur Unterstützung des Handels auf die Herausforderungen der aktuellen Situation: Leads nach Bedarf. Ab Montag, dem 23. März können Händler entscheiden, ob und in welcher Form sie weiterhin Leads annehmen möchten. Zudem reduziert hey car in dieser Zeit die Leadkosten für den Handel deutlich.

Die Covid-19-Krise trifft den Automobilhandel. In dieser Situation steht hey car seinen Händlern zur Seite und bietet ihnen eine flexible Lösung, um auf die veränderte Nachfrage und mögliche nötige Schließungen des Fahrzeugverkaufs zu reagieren. „Die aktuelle Lage ist eine enorme Belastung für den Handel. Nachfrage und Verkaufsgeschäft brechen teilweise weg. Mindestens genauso schwerwiegend ist, dass die Planbarkeit fehlt“, sagt hey car CEO Markus Kröger. „Das heißt, dass wir flexibel auf die Situation reagieren müssen. Wir möchten es daher ab der kommenden Woche unseren Händlern freistellen, ob, in welchem Umfang und über welche Wege sie Leads von uns erhalten möchten.“ Gleichzeitig senkt hey car für seine Händlerkunden für den Zeitraum von 13. bis zum 31. März 2020 die Leadkosten deutlich. Die genaue Höhe kommuniziert hey car direkt an den jeweiligen Händler. Markus Kröger: „Mit diesem doppelten Maßnahmenpaket schaffen wir Entlastung für unsere Händler und ermöglichen ihnen eine individuell gesteuerte Kontrolle der Kontakte.“

Möchte ein Autohaus etwa lediglich Leads per E-Mail erhalten, weil die Telefone im Autohaus nicht besetzt sind, kann dies entsprechend eingestellt werden. Auch der umgekehrte Fall ist möglich, wenn ein Autohaus etwa mit dem verfügbaren Personal nicht die Zahl der E-Mail-Leads abarbeiten kann. Muss ein Händler seinen Verkauf komplett einstellen, kann die Annahme von Leads auch insgesamt abgeschaltet werden. Diese Regelung ist aktuell zeitlich nicht befristet und bis auf Weiteres gültig.



Für diese Einstellungen können Händler sich ab sofort persönlich an hey car wenden. Hierfür stehen ihnen sowohl der hey car Händlerservice, erreichbar unter haendlerservice@hey.car, als auch ihr jeweiliger Vertriebsansprechpartner bei hey car zur Verfügung. Zeitnah wird der Handel diese Einstellungen im Händlerportal von hey car auch selbst vornehmen können. „Diese Krise trifft uns alle zusammen - hier stehen wir solidarisch unseren Partnern im Handel zur Seite. Sie sollen nicht auch noch durch unnötige Kosten belastet werden,“ begründet Markus Kröger diese Entscheidung.

Über hey car

hey car ist die neue, benutzerfreundliche Online-Plattform für geprüfte Gebrauchtwagen aller Klassen und bekannten Marken. Kaufinteressierte finden hier ausschließlich Gebrauchtwagen, die höchstens acht Jahre alt sind und maximal 150.000 km Laufleistung aufweisen. Auf der Plattform hilft ein klares, einfaches und umfangreiches Filtersystem den Nutzern dabei, genau den Gebrauchten zu finden, der wirklich passt. Derzeit bietet hey car über 400.000 gelistete Fahrzeuge von ca. 2.000 Händlergruppen an rund 4.000 Standorten an. hey car arbeitet ausschließlich mit geprüften Händlern zusammen, die definierten Qualitätskriterien entsprechen. Das Startup mit Sitz in Berlin wurde 2017 gegründet, CEO ist Markus Kröger. Mehr Informationen auf www.hey car.de

--

Pressekontakt

hey car: Pressekontakt
Carsten Riedel
Müllerstraße 153
13353 Berlin
+ 49 160 8421035
carsten.riedel@hey.car

Ketchum Pleon
Rashid Elshahed
Blumenstraße 28
80331 München
+ 49 173 5475518
rashid.elshahed@emanatepr.com