

VERTRIEB: WAS INTERNET-GESTÜTZTER NEUWAGENVERKAUF BRINGT - Fallbeispiel USA -

	<i>Traditioneller Verkauf „offline“</i>	<i>Internet-gestützter Verkauf „online“</i>
Verkaufsproduktivität:		
Abschlußquote in % (Relation Kaufinteressenten zu Verkaufsabschlüssen)	20	60
Ergebnis Auswirkungen:		
Verkäufe (Stück pro Monat)	147	60
Bruttoerträge (in \$)	197.893	34.411
Verkaufskosten insgesamt (in \$)	162.281	5.800
Verkaufskosten je Fahrzeug (in \$)	1.108	138
Abteilungsergebnis (in \$)	35.012	28.641
Ergebnis je Fahrzeug (in \$)	238,18	681,92
Ergebnis je Monat (in \$)	34.986	40.915,20

Quelle: HM 1/2000