

# Leasing - die clevere Alternative



Leasing von Unterhaltungs- und Haushaltselektronik ist im Privatleasing-Bereich insbesondere für die Verbraucher interessant, die Wert auf aktuellste und neueste Technik legen und großes Interesse daran haben, diese auch unmittelbar zu nutzen. Gerade für die gut ausgebildete, junge Generation ist Eigentum kein erklärtes Ziel mehr.

Die Zielgruppe von Leasing möchte sich nicht mit Problemen bei Einstellungen, Reparaturen oder der Entsorgung von Altgeräten – inklusive der zum Teil sensiblen Daten – beschäftigen. Dazu kommt, dass neue Technologien in immer kürzeren Abständen auf den Markt kommen. Leasingkunden möchten einfach und unkompliziert aktuelle Premium-Geräte nutzen und nach Ablauf der Leasingzeit, das geleaste Gerät gegen das technisch neueste Produkt tauschen. Im Bereich B2B ist Leasing steuerlich interessant. Aber auch der Aspekt des Wettbewerbsvorteils

und Lösungen entwickelt und bundesweit erfolgreich mit über 650 aktiven Partnerhändlern aus allen Kooperationen zusammen vermarktet.

Die Partnerhändler wissen, was ihre Kunden wünschen und haben Leasing als weiteres Dienstleistungsangebot ins Portfolio aufgenommen. Es steht außer Frage, dass Leasing als Produkt eine intensivere Beratung des Kunden erfordert und der Fachhändler dem Kunden über die gesamte Leasinglaufzeit mit seinem Service zur Verfügung stehen muss.

Aber genau das ist die Chance: Der Händler kann über einen langen Zeit-

individuelle Produkte und Dienstleistungen rund um die Uhr anzubieten.

Um Leasing Stars zu nutzen, benötigt der Händler keinen eigenen kostenintensiven Online-Shop und kann trotzdem seinen Kunden seine Top-Leasinggeräte vorstellen und preislich attraktiv anbieten. Mit einer Schnittstelle zum Kundenportal, automatischen Hinweisen auf Interessenten sowie vielen weiteren Dienstleistungen sind für den Händler zudem die technischen Voraussetzungen für eine optimierte und einfache Bedienung geschaffen worden. el Leasing & Service unterstützt zudem die Händler bei der Qualitätssicherung, den online- und offline-Werbemitteln, der SEM/SEO-Aufgaben sowie der internen und externen Kommunikation mit Kunden und Händlerkollegen.



» Die neueste Technik und den besten Service für kleine monatliche Raten. Meine Kunden sind begeistert. Wir binden die Kunden mit unserem Service und halten den Kontakt langfristig. Das führt zu beiderseitiger Zufriedenheit. «

Gerd Mahlberg, Stela Elektrogeräte in Euskirchen



» Die Leasing Stars bieten uns eine Plattform, Bestands- und Neukunden auch online zu erreichen und dabei nicht im Preisstrudel unterzugehen. «

Edith und Patrick Seidel, EP:Seidel, Speyer



durch Innovationsgarantie ist nicht zu unterschätzen. Unternehmer können ohne Eigenkapitaleinsatz in neueste Technik investieren und schonen so ihre Liquidität und ihren Kreditrahmen.

## Die Macher

Als inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen entwickelt el Leasing & Service seit fast 30 Jahren Finanzlösungen für Privatkunden, Unternehmen und Kommunen – unabhängig von Herstellern und Banken. Auf Basis der langjährigen Erfahrung im Bereich Leasing für Unterhaltungs- und Hausgeräteelektronik werden marktgerechte Strategien

raum immer Kontakt zu seinem Kunden halten und bindet diesen dadurch an sich.

## MultiChannel Leasing

Vor gut einem Jahr hat el Leasing & Service gemeinsam mit seinen Partnerhändlern beschlossen, einen weiteren Vertriebskanal zu schaffen. Um den Kunden Leasing auf allen Vertriebskanälen anzubieten, wurde eine Plattform geschaffen, auf der sich jeder Partnerhändler mit einem eigenen Leasing-Online-Shop präsentieren kann: Die Leasing Stars. Durch die Nutzung der Leasing Stars als online-Vertriebskanal haben teilnehmende Partnerhändler die Möglichkeit, ihren Kunden

## Leasingvorteile für den Händler

- › Verstärkte Kundenbindung und bessere Service-Auslastung
- › Mehr Liquidität ohne Risiko
- › Der Händler erhält den Kaufpreis für die Produkte sofort und in voller Höhe von el Leasing & Service
- › Zusätzliche Marge durch unsere Provision in Höhe von bis zu 7 %
- › Höhere Umsätze durch Produkt-Upgrades
- › Zusätzliche Umsätze durch günstige Übernahme und Zweitverwertung von Leasing-Geräten
- › Komfortable Online- Vertragsabwicklung über das Partnerhändler-Portal
- › Erfolgreiche Leasing-Händler nehmen an den jährlichen Incentive-Reisen teil
- › Persönliche Schulung, Beratung und Betreuung durch den Vertrieb

## Leasingvorteile für den Kunden

- › Kunden binden sich aufgrund der Innovationsgarantie nicht an veraltete Technik oder unmodernes Design
- › Full-Service und Vollgarantie schützen vor unvorhergesehene Reparaturen, Diebstahl oder Totalschaden
- › Fixe Leasinggebühren und fest vereinbarte Laufzeiten ermöglichen eine genaue finanzielle Planung

# Mitmachen und gewinnen!

elektrobörse  
handel

Jetzt ankreuzen und drei Beurer Produkte mit Anbindung zum HealthManager gewinnen.



Pro Frage ist nur eine Antwort zulässig.



★ Was zeichnet die mit dem HealthManager kompatiblen Beurer Produkte aus?

- Die Produkte können zusätzlich zum Batteriebetrieb auch mit einem Netzstecker betrieben werden
- Die einzelnen Produkte verschiedener Produktbereiche können per Kabel verbunden werden und so die persönlichen Einstellungen vom anderen Gerät übernehmen
- Die ermittelten Daten können nicht nur am Gerät selbst sondern zusätzlich auch am PC, Smartphone oder im Web verwaltet werden

★ Für welche Produkte steht der Beurer HealthManager u.a. zur Verfügung?

- Blutdruckmessgeräte und Heizkissen
- Diagnosewaagen, Blutdruckmessgeräte und Aktivitätssensor
- Küchenwaagen, Beautyprodukte und Massagegeräte

★ Mit welcher Technologie erfolgt die Datenübertragung beim Blutdruckmessgerät BM 85?

- Bluetooth 4.0
- WLAN
- ISDN

★ Was sind die Besonderheiten des Aktivitätssensors AS 80?

- Schrittzähler und Belohnungssystem
- Schlafüberwachung und Blutdruckmessung
- Aktivitäts- und Schlafracking

★ Wie groß ist die Ziffernhöhe bei der Diagnosewaage BF 700?

- 19 mm
- 21 mm
- 23 mm

Tipps zur richtigen Lösung gibt es übrigens auf unserer Website.  
[www.elektroboerse-handel.de](http://www.elektroboerse-handel.de)

**Rückfax:**

**089 25556-1657**

Oder im Internet unter:

**[www.elektroboerse-handel.de](http://www.elektroboerse-handel.de)**

Firma

Vor- und Zuname

Funktion / Position

Straße

PLZ

Ort

elektrobörse  
handel

WEKA FACHMEDIEN Verlag GmbH  
Richard - Reitzner - Allee 2, 85540 Haar

**Einsendeschluss: 1. Dezember 2014**