

# Videocall mit mobilApp Face2Face

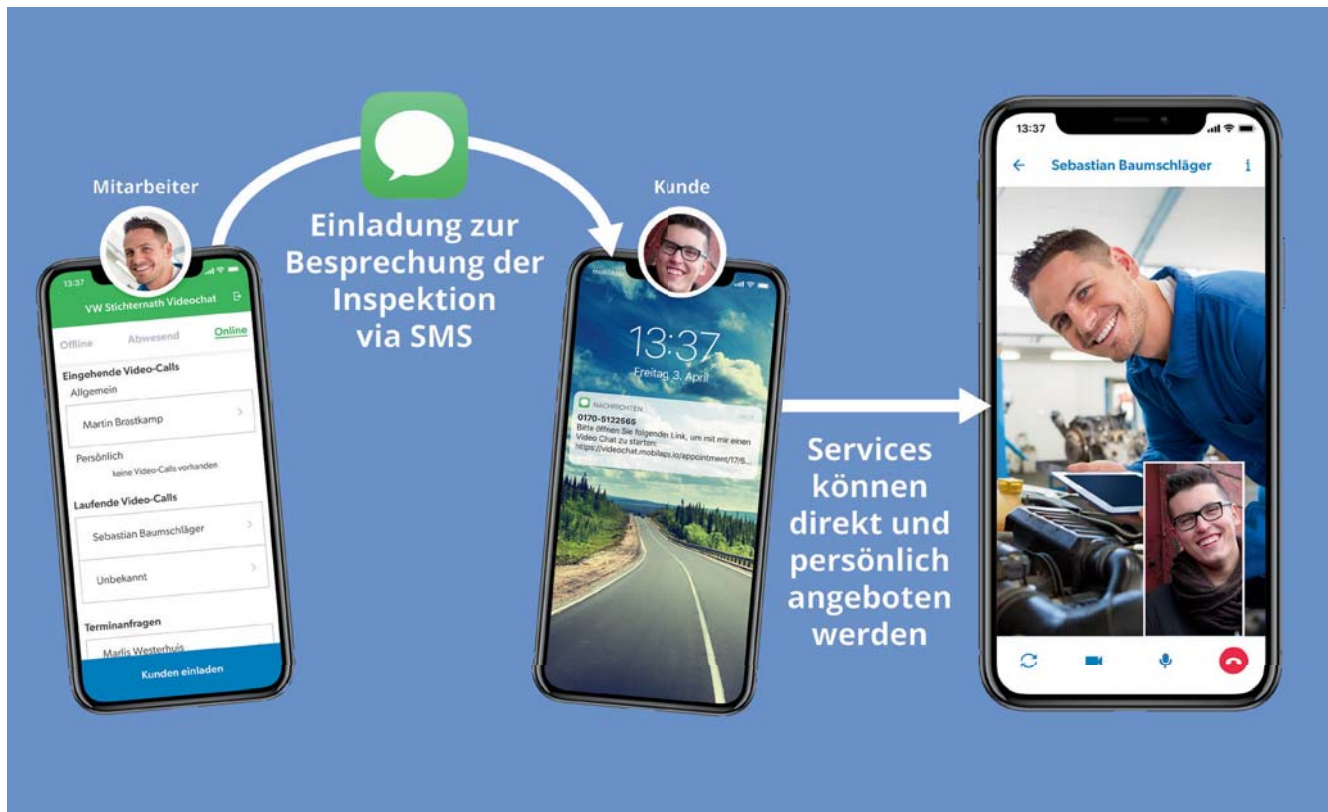


Foto: TÜV SÜD

Mit mobilApp Face2Face können Kunden zum persönlichen Videocall eingeladen werden – auch für den Servicebereich ein wichtiges Feature.

**Videocall** | Der persönliche Kontakt ist und bleibt die nachhaltigste Methode, um mit dem Kunden in Kontakt zu treten. Das setzt allerdings die lokale Präsenz voraus, die viele Kunden derzeit immer noch meiden. Gerade jetzt ist es daher für Autohäuser wichtig, die Kommunikation mit den Kunden nicht abbrechen zu lassen. Video-Anwendungen ermöglichen einen effektiven Weg für den Kontakt und die Beratung. „Videocall“ heißt das Zauberwort, wenn es um die direkte digitale Kundenansprache geht. Kein anderer digitaler Touchpoint schafft so viel Authentizität.

In Zeiten von Corona haben damit zahlreiche Menschen im Homeoffice Erfahrungen gesammelt. Es gibt dafür zahlreiche kommerzielle Tools, die als Webkonferenz oder private Videocall-Lösung bereits bekannt sind. Dazu zählen beispielsweise Teams (Skype), Face Time, WhatsApp, GoTo-Meeting, Zoom und andere. Allerdings warnen IT-Experten, dass teilweise das Thema Datenschutz

nicht unbedingt gesichert ist. Diese Systeme setzen außerdem voraus, dass man ein Konto des jeweiligen Anbieters oder einen Zugang besitzt. Auch findet die Kommunikation immer von einem Konto zum nächsten statt. Diese Bedingungen reduzieren damit die Nutzbarkeit für den Autohandel. Abhilfe schaffen spezielle Videocall-Anwendungen, die auf die Bedürfnisse des Handels besser abgestimmt sind. Mit mobilApp Face2Face bietet TÜV SÜD eine Lösung, die für die Bedürfnisse des Automobilhandels optimiert wurde.

Die persönliche Beratung beim Kauf eines Neu- oder Gebrauchtwagens ist dadurch jederzeit möglich. Mit der mobilApp Face2Face ist es ein Leichtes, Fahrzeuge zu präsentieren und persönlich auf den Kunden einzugehen. Es geht ganz einfach und im Handumdrehen: Einladungs-Link erstellen und via SMS oder E-Mail an den Kunden senden – das ist alles.

Ein entsprechendes Web-Widget lässt sich problemlos auf der Website des Auto-

hauses installieren und bietet für Autohäuser jeder Größe die passende Lösung: So lassen sich Ansprechpartner und Channels definieren, Sprechstunden einrichten, Farben und Inhalte Ihren Wünschen anpassen und vieles mehr. Bei der Einrichtung unterstützt TÜV SÜD.

Jeder Mitarbeiter, der dann als Ansprechpartner eingesetzt wurde, benötigt lediglich Zugang zu einem Smartphone oder Tablet mit der Face2Face App und einen Internetzugang. Der Kunde benötigt lediglich ein Smartphone oder einen Computer. Eine spezielle App oder Software ist nicht notwendig. Alles läuft im Browser.

In der App können Ihre Mitarbeiter dann offene Anfragen, direkte Videocalls und Termine für kommende Gespräche bearbeiten und durchführen. Außerdem sind sie in der Lage, in wenigen Sekunden eine Chat-Einladung an individuelle Kunden zu verschicken.

Alle Infos unter <https://www.mobilapp.io/videocall>

# Stets informiert bleiben

**B2B-Newsletter** | TÜV SÜD nimmt den Schutz der Privatsphäre ernst. Dies gilt auch für die Nutzung der Daten, die Kunden uns bereitgestellt haben, damit wir ihnen bestimmte, für Sie relevante Informationen zukommen lassen können. Helfen Sie uns, digital mit Ihnen in Kon-

takt treten zu dürfen. Dafür benötigen wir Ihre Einwilligung. Zu diesen Informationen zählen u. a. unsere Newsletter zu allen neuen Vorschriften, Einladungen zu technischen Seminaren, Branchenveranstaltungen, aber auch White Paper und technische Veröffentlichungen. Mit Ihrer

**BLEIBEN SIE INFORMIERT**  
[www.tuvsud.com/mobility-info](http://www.tuvsud.com/mobility-info)

Zustimmung stellen Sie sicher, stets aktuell informiert zu sein und sichern sich Ihren Wissensvorsprung. Anmeldung unter: [www.tuvsud.com/mobility-info](http://www.tuvsud.com/mobility-info)

# Erste virtuelle Oldtimermesse

**Classics to Click** | Oldtimermarkt und Corona-Krise – das war das Top-Thema von TÜV SÜD auf der virtuellen Oldtimermesse Classics to Click, die am 19. und 20. Juni online stattfand. Veranstaltet wurde das neue Format vom Spezialversicherer OCC. Experten von TÜV SÜD diskutierten in der Classic Remise Düsseldorf mit Marktteilnehmern aus den Bereichen Marktdaten und -analysen, An- und Verkauf hochwertiger Fahrzeuge, Leasinggeber, Veranstalter von Oldtimer-Events und Onlineredaktionen über die Auswirkungen der Corona-Beschränkungen auf den Markt. Natürlich mit dem erforderlichen Abstand. Weitere TÜV SÜD-Themen auf der Classics to Click: Zustandsnoten und neue Regeln bei der Bewertung originalgetreuer Fahrzeuge, H-Kennzeichen, Import, Umbauten und Tuning, der TÜV SÜD-Datenblattservice sowie eine Live-Begutachtung eines Alfa Romeo Giulia Spider.

„Mit der Teilnahme an der Classics to Click reagieren wir auf die vielen ausgefallenen Oldtimer-Veranstaltungen der letzten Wochen. Und auch wenn ein Online-Forum nicht dasselbe ist: Wir bieten Oldtimer-Begeisterten eine Plattform und beantworten Fragen, die derzeit vielen auf der Seele brennen“, sagt Norbert Schroeder, Oldtimer-Experte von TÜV SÜD. Eine Aufzeichnung der Diskussionsrunde wurde nachmittags am 19. Juni online gezeigt ([www.classics-to-click.de](http://www.classics-to-click.de)). Die Ex-



**Unter der Lupe der TÜV SÜD-Fachleute: Alfa Romeo Giulia Spider, Baujahr 1963.**

perten standen im Anschluss direkt für Nachfragen zur Verfügung. Zusätzlich konnten Oldtimer-Fans den ganzen Tag mit Fachleuten ihre speziellen Fragen zu folgenden Fachbereichen erörtern: Umbauten und Tuning, H-Kennzeichen, Oldtimer-Import und die neuen Regeln für originalgetreue Fahrzeuge bei der Bewertung.

Neben den zwei Tagen mit Live-Programm werden alle Inhalte der Messe noch bis zum 10. Juli unter der Adresse [www.classics-to-click.de](http://www.classics-to-click.de) abrufbar sein. Im TÜV SÜD „Messebereich“ finden Besucher zudem beispielsweise Videos mit einer Oldtimer-Begutachtung, Informationen über den TÜV SÜD-Datenblattservice und vieles mehr.

## Digitaler Lesezirkel

### Digitale Magazine für die Wartezeit

Die Division Mobility von TÜV SÜD testet derzeit einen digitalen Lesezirkel in mehreren Service-Centern. Über einen QR-Code können Kunden über 500 Magazine und Zeitungen kostenlos lesen. Das digitale Angebot hilft, Papier und Ressourcen zu sparen. Und: In der aktuellen Corona Situation hilft der digitale Lesezirkel zudem, Kontaktflächen zu minimieren. Denn die Kunden bekommen die Inhalte direkt auf ihr eigenes Smartphone. Über den digitalen Anbieter Share Magazines können TÜV SÜD Kunden die Wartezeit beispielsweise bei der Hauptuntersuchung überbrücken. Mittlerweile machen schon 38 TÜV SÜD Service Center mit. Das Angebot wird auch von den Kunden gut angenommen: Die durchschnittliche Lesedauer der angebotenen Magazine beträgt acht Minuten.



**TÜV SÜD Auto Service**  
Philip Puls  
Tel. 0 89/57 91-23 20, Fax -23 81  
[philip.puls@tuev-sued.de](mailto:philip.puls@tuev-sued.de)

**TÜV SÜD Auto Partner**  
Thomas Gensicke  
Tel. 07 11/72 20-84 73, Fax -84 88  
[thomas.gensicke@tuev-sued.de](mailto:thomas.gensicke@tuev-sued.de)

**Zentraler Vertrieb**  
Tel. 07 11/7 82 41-2 51  
[vertrieb-as@tuev-sued.de](mailto:vertrieb-as@tuev-sued.de)