

< Previous Next >

Search ...



## CarBuddii – kombinationen af venskab, en god ide og solid it forståelse

En søndag eftermiddag sidste år sad Jonas og ventede på at kunne prøvekøre en BMW. Jonas skulle have ny bil og efter først at have ventet på at snakke med sælgeren, var han nu sendt videre hen i køen for udfyldelse af den obligatoriske køreseddel.

Der var masser af spildtid. Og mens minutterne sneglede sig afsted, sad han og overvejede, hvordan man kunne



isere denne proces, som skulle gøre hverdagen mere effektiv for både kunde og sælger inden for bilbranchen.

**KONTOR**

Jonas, som tidligere har arbejdet med it og udvikling af apps, kørte over til sin ven Nicolaj. Nicolaj, som var bilsælger kendte alt for godt til besværlig administration og tunge CRM systemer i forbindelse med testkørsler og salgsopfølgning. De tager kort tid efter fat i vennen Dennis,

Seneste indlæg

- > [Presse: donation i Aalborg Kommune](#)
- > [Drømmer du om at gå ind i en tidsmaskine?](#)
- > [Mentaltræning, gå-på-mod og en solid ja-hat banede vejen for LIXs succes](#)
- > [Et modigt valg som har givet stor succes](#)
- > [bSocial – et ungt lokalt online marketing bureau](#)

Kategorier

BEDRE KONTORMILJØ

- > [bæredygtighed](#)
- > [Ikke](#)



Jonas, Managing Director & Partner fortæller, "Vi er en app virksomhed, hvis fineste opgave er at gøre hverdagen nemmere for bilhusene og bilsælgerne". Han fortsætter og uddyber, "mange af de systemer, som bilsælgerne bruger i dag, er ofte 'tunge' at vedligeholde og tager derfor en masse tid fra bilsælgerne i hverdagen – andre systemer er med meget manuelle og lavpraktiske papirgange, som gør det svært for bilsælgeren at indhente oplysninger på kunden og lave den altafgørende salgsopfølgning". Dette vil det nye trekløver råde bod på med "CarBuddii".

Og med den tilgang er det nu lykkedes firmaet at få udviklet den nye salgssapp "CarBuddii", som netop nu er ved at gå i luften. 60 forhandlere placeret rundt omkring i Danmark har fået mulighed for som de første at teste "CarBuddii".

## Fra tung administration til automatisk indhentning af data

Anvendelse af salgssappen "CarBuddii" har flere klare fordele. For kunden betyder det i forbindelse med prøveture hurtigere administration, idet appen scanner kørekortet, hvorefter alle brugerinformationer automatisk indlæses og gemmes. Når kunden har underskrevet den elektroniske køreseddel, modtager han den på sin mobil og bliver samtidig tjekket ind til en prøvetur.

Ved indscanning angiver sælgeren forskellige oplysninger som fx bilmodel og prøveplader. Når kunden returnerer bilen, har sælgeren mulighed for at tjekke kunden ud igen og angive kundens købsvillighed vedrørende bilen. Oplysninger som, sammen med kundens accept af at modtage finansiering og forsikringstilbud på den netop valgte bil, gør det muligt at målrette salg langt mere effektivt.

## Data giver oversigt og indsigt



overblik. Som bilsælger sparer man derfor både tid, ressourcer og penge samtidig med, at man undgår kedeligt manuelt arbejde. Tid som kan bruges på øget fokus på mersalg i form af fx forsikring og finansiering.

Som ekstra bonus ved anvendelse af salgsappen "Carbuddii" får bilhuset adgang til data omkring kundeadfærd. Ved hjælp af de indsamlede data kan bilsælgeren indhente valid indsigt og vise tendenser i forhold til, hvilke bilmærker eller modeller de typisk er i konkurrence med.



## Fra ide til lancering

CarBuddii er netop flyttet i nye lokaler som et naturligt skridt mod lanceringen af den nye app. Og i den forbindelse fik de også brug for nye møbler. "Jamen, jeg synes, at 3R Kontor har et super godt koncept – og som nystartet virksomhed er prisen et vigtig parameter, når vi skal handle ind til kontoret", fortæller Jonas.

De to andre partner i CarBuddii Dennis og Nikolaj nikker og tilføjer "De har også nogle virkelig lækre møbler i deres forretning. Anderledes og spændende, hvilket er fedt, når man som os sidder i et kreativt miljø".

Og så er der selvfølgelig hensynet til miljøet. Når man erstatter de gamle tre-lags køredokumenter med elektronisk køreseddel, så sker der en kraftig minimering af print. "Det er så vigtigt, at vi tænker det ind i vores løsninger i dag", fortæller Jonas. En fællesnævner de deler med 3R



## Fakta om CarBuddii

CarBuddii består af Jonas Sabel, Managing Director & Partner, Dennis Præstekjær, CFO & Partner samt Nikolaj Østergaard, Sales & Partner.

Salgsapp'en CarBuddii som er udviklet til bilsælgere, er gratis og kan downloades fra både Google Play og App Store. Indtjening sker blandt andet ved, at CarBuddii hjælper bilhusene med at markedsføre sig bedre ved at tilbyde finansiering og forsikringer fra bilhusets samarbejdspartnere mere effektivt til de køreglade kunder. Et mersalg som opstår i kølvandet på større overskud og overblik med anvendelse af Carbuddii.

Som en del af deres markedsføring har CarBuddii valgt at være sponsor for Anders Fjordbach og Nicklas Nielsen. Sidstnævnte er tilknyttet det eksklusive Audi Sport Racing Academy-udviklingsprogram og også har sikret sig et sæde hos Neuhauser Racing. Derudover er CarBuddii hovedsponsor på den hurtigste løbsserie Special Saloon Car i 2016, og derfor hedder løbsserien nu CarBuddii SSC.

Besøg [CarBuddiis hjemmeside](#)

By [inger](#) | juli 9th, 2016 | [iværksætter](#) | [0 Comments](#)

Share This Story,  
Choose Your Platform!



Leave A Comment



## KONTAKT OS PÅ

Tlf.: +45 7070 7970

Mail : info@3rkontor.dk

## FIRMAOPLYSNINGER

3R Kontor  
Oddervej 84  
8270 Højbjerg

CVR 36029439

## FØLG OS



## SENESTE BLOGINDLÆG

> Presse: donation i  
Aalborg Kommune

> Drømmer du om at gå  
ind i en tidsmaskine?

> Mentaltræning, gå-på-  
mod og en solid ja-hat  
banede vejen for LIXs  
succes

> Et modigt valg som har  
givet stor succes

> bSocial – et ungt lokalt  
online marketing  
bureau

Copyright 2016 3R Kontor | All Rights Reserved | Powered by 3R Kontor

