

Neuer Servicewettbewerb Mazda Move

## ***MAZDA HÄNDLER AUF PRÄMIENJAGD***

- **Mehrumsatz mit Ersatzteilen und Zubehör bringt PAYBACK-Punkte**
- **Zunehmende Bedeutung des After-Sales-Geschäfts**
- **Jedes Mazda Autohaus kann teilnehmen**

Leverkusen, 21. April 2009: Mazda arbeitet konsequent an der Verbesserung der Serviceleistungen, der Steigerung der Kundenzufriedenheit und der Optimierung des After-Sales-Geschäfts. Diesen Zielen folgt auch die Einführung des neuen Servicewettbewerbs „Mazda Move“, der den bisherigen Mazda Service Wettbewerb ersetzt. Jedes Mazda Autohaus kann mit dem Geschäftsführer und drei weiteren Mitarbeitern an dem Wettbewerb teilnehmen und sich mit Mazda Partnern aus dem gesamten Bundesgebiet im Verkauf von Teilen und Zubehör messen.

Dabei winken wertvolle PAYBACK-Punkte, die beispielsweise für attraktive Prämien, Bargeldgutscheine oder für Meilen des Lufthansa Miles & More Programms eingesetzt werden können. Für die Vergabe der Prämienpunkte ist der Umsatz der Händler mit Mazda Ersatzteilen und Zubehör entscheidend. Zwei Bedingungen sind zu erfüllen: Der Umsatz des aktuellen Monats muss höher sein als im Vorjahresmonat. Zugleich muss der Umsatz der letzten zwölf Monate einschließlich des aktuellen Wertungsmonats mindestens dem Umsatz des Zwölf-Monatszeitraums entsprechen, der einen Monat zuvor beendet wurde. Für jeden Euro Mehrumsatz werden dem Händler zehn PAYBACK-Punkte gutgeschrieben.

„Mit dem neuen Wettbewerb Mazda Move wollen wir unsere Händler dabei unterstützen, die wichtige Ertragsquelle After Sales noch besser als bisher auszuschöpfen“, erläutert Andreas Schmidt, Direktor Kundenservice, Mazda Motors (Deutschland) GmbH.

Auskunft erteilt:  
Karin Lindel  
Referentin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
Tel.: 02173.943.303  
E-mail: [klindel@mazda.de](mailto:klindel@mazda.de)