



Beispielrechnung des **GP**Works Services für ein Luxusautohandel

1. Einleitung

Kunden, die bei Ihnen ein Fahrzeug erwerben, verfügen oft über ein Netzwerk potenzieller Käufer mit ähnlichen Interessen. Um bei dieser Zielgruppe nachhaltig im Gedächtnis zu bleiben, lohnt sich ein Investment in hochwertige, personalisierte Geschenktassen.

Diese Unikate werden nicht weggeworfen, bleiben langfristig im Besitz und regen immer wieder zu Gesprächen über Ihr Autohaus an – ein dezenter, aber wirkungsvoller Weg, um Marke und Kundenbindung zu stärken.

2. Kurzüberblick: Marketing-Benefits

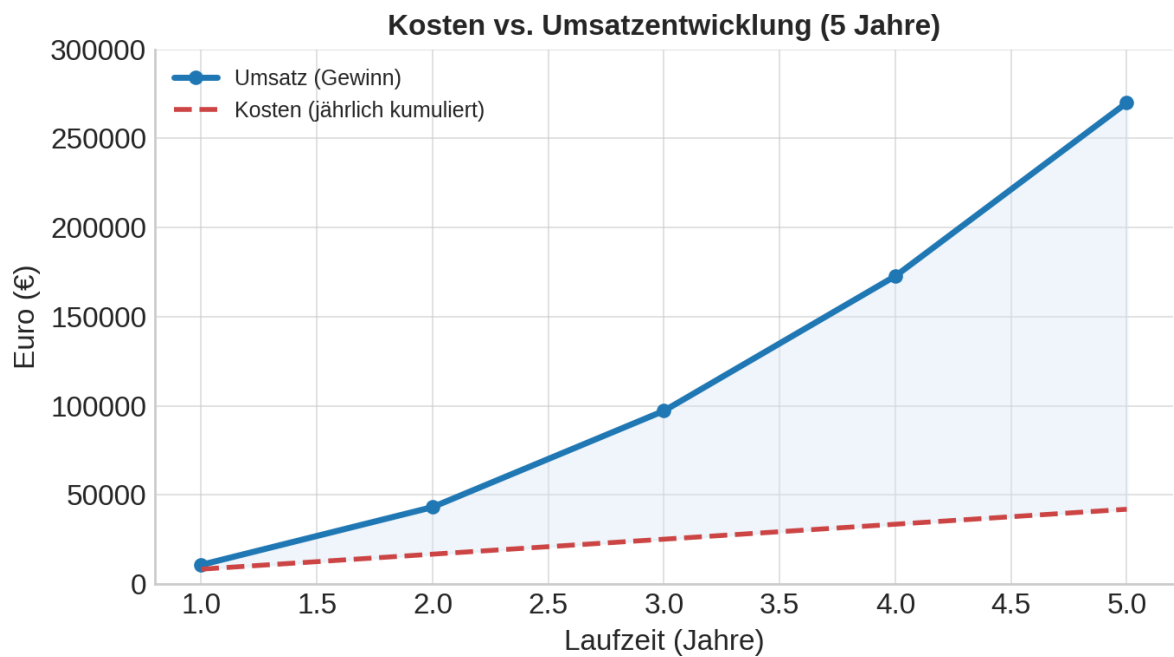
- Langanhaltende Sichtbarkeit – Tassen bleiben jahrelang im Alltag präsent.
- Gesprächsanstoß – jede Tasse kann Gespräche über das Autohaus anregen.
- Netzwerkeffekt – je mehr Tassen im Umlauf, desto höher die Markenwahrnehmung.
- Multiplikativer Effekt – eine Tasse kann mehrfach zur Kaufentscheidung beitragen.
- Imagegewinn – exklusive Designs betonen die Hochwertigkeit des Autohauses.

3. Wirtschaftliche Annahmen & Amortisation

Kennzahl	Wert
Tassen pro Monat	15
Tassen pro Jahr	180
Jahreskosten	8.400 €
Fahrzeugpreis (Ø)	100.000 €
Gewinnmarge	10–15 % (10.000–15.000 €)
Gewinnmarge	Verkäufe nötig/Jahr
10 %	0,84
12 %	0,7
15 %	0,56

4. ROI Analyse

Laufzeit (Jahre)	Tassen im Umlauf	Conversion-Rate	Verkäufe gesamt	Gewinn (€)	Kosten (€)	ROI (%)
1	180	0,50%	0,9	10.800,00 €	8.400,00 €	28%
2	360	1,00%	3,6	43.200,00 €	16.800,00 €	157%
3	540	1,50%	8,1	97.200,00 €	25.200,00 €	285%
4	720	2,00%	14,4	172.800,00 €	33.600,00 €	414%
5	900	2,50%	22,5	270.000,00 €	42.000,00 €	543%



5. Fazit

Bereits ein einziger zusätzlicher Fahrzeugverkauf pro Jahr amortisiert die Investition vollständig. Mit zunehmender Vertragsdauer steigt der ROI stark an, da jede Tasse dauerhaft im Umlauf bleibt und das Autohaus im Bewusstsein der Kunden festigt. Das GPWorks-Konzept verbindet Markenemotion, Wertigkeit und messbaren wirtschaftlichen Erfolg