










# CHECKLISTE

## FÜR DIE ANSCHAFFUNG EINES VERKAUFSFAHRZEUGES

Wie wichtig es ist, sich vor dem Kauf eines mobilen Geschäftes eingehend über das Produkt und den Hersteller zu informieren, sollten Sie nicht erst erkennen, wenn Sie sich bereits entschieden oder ungewünschte Erfahrungen gesammelt haben.

Hier eine kleine Checkliste, damit Sie später Freude an Ihrem mobilen Geschäft haben und in Ihren Erfolg sicher investieren:

-  Bauweise, Materialien und Verarbeitung sind entscheidend für den Nutzwert, die Werterhaltung und den Wiederverkaufswert eines mobilen Geschäftes. Haben Sie sich ausführlich über die von Ihnen ausgewählte Fahrzeugmarke informiert?
-  Ist der Hersteller, bei dem Sie ein Verkaufsfahrzeug erwerben möchten, zertifiziert?
-  Erhalten Sie eine schriftliche Bestätigung darüber, dass die DIN 10500 (Hygieneanforderungen für Verkaufsfahrzeuge) verbindlich eingehalten wird?
-  Erhalten Sie ein ausführliches Bedienungs- und Servicehandbuch für Ihr Fahrzeug?
-  Wie lang ist die Garantiezeit? Erhalten Sie eine 24-monatige Garantie?
-  Hat der Hersteller sofort verfügbare Mietfahrzeuge, damit Ihre geschäftliche Mobilität im Notfall nahtlos sichergestellt ist?
-  Gibt es einen 24-Stunden Kundendienst- und Ersatzteilservice?
-  Verfügt der Hersteller flächendeckend über leistungsfähige Service-Stützpunkte, Servicepartner und einen mobilen Kundendienst?
-  Bietet Ihnen das Unternehmen Unterstützung oder Kooperationspartner für den Erfolg in Ihrer Branche: z.B. Fachseminare, Verkaufsschulungen, Tourenplanung und -optimierung, Einsteigerinformationen und Werbung?