

Pressemitteilung

Die FAAREN Group bietet White-Label-Shopsystem für die Automobilbranche: Mit der eigenen Unternehmensmarke zum Auto-Abo-Anbieter

Rottendorf, 11. Oktober 2022. Die FAAREN Group GmbH, ein internationaler Softwareanbieter für Auto-Abonnements, bietet künftig ein komplettes White-Label-Shopsystem für die Automobilbranche an: Die gesamte Customer Journey des Abonnenten erfolgt dank des neuen Shopsystems nun komplett auf der Website der Automobil-Partner. Mit der weiterentwickelten Software bietet die FAAREN Group eine einzigartige, individuelle und schnell umsetzbare Lösung. Damit befähigt die FAAREN Group ihre Kunden, mit der eigenen Unternehmensmarke in kurzer Zeit unabhängiger Auto-Abo-Anbieter zu werden.

Einfacher Zugang zum Auto-Abo-Markt

Die FAAREN Group GmbH ermöglicht allen Kunden aus der Automobilbranche einen schnellen und einfachen Zugang zum Auto-Abo-Markt. Kunden haben die Möglichkeit, ihre bestehenden Fahrzeuge im flexiblen Auto-Abo anzubieten, bei dem sie das Abo-Produkt nach eigenen Vorgaben selbst gestalten können. Dafür bietet die FAAREN Group GmbH bereits seit einiger Zeit eine White-Label-Softwarelösung, die nun zu einem kompletten Shopsystem samt Katalog mit Filterfunktion, übersichtlicher Produktseite und einem sicheren Checkout ausgebaut wurde. Die gesamte Customer Journey wird in Zukunft über die Website der Anbieter laufen. Damit haben Kunden die Möglichkeit, ihre Unternehmensmarke stärker in den Fokus zu rücken. Die international anwendbare Software wird bereits in Kürze auf dem US-Markt eingesetzt.

Shopsystem mit höchster Individualität

Das neue White-Label-Shopsystem der FAAREN Group GmbH bietet allen Auto-Abo-Anbietern ein Höchstmaß an Individualität. Die Anpassung an das eigene Corporate Design ist z.B. durch die Einbindung von Bildern, Logos, Farben u.v.m. möglich. Auf diese Weise lassen sich nicht nur der Katalog, die Produktseiten, der Checkout und das Kunden-Dashboard gestalten, sondern auch Tracking-Systeme implementieren. Gleichzeitig ist es den Händlern über das übersichtliche Dashboard möglich, die Fahrzeuge zu verwalten sowie Rahmenbedingungen für das Auto-Abo, vor allem Preise, Kilometerpakete oder Laufzeiten, festzulegen. Die Implementierung des Shopsystems ist Plug-and-Play möglich, sodass die Umsetzung binnen weniger Stunden erfolgt ist. Dabei spielen vorhandene IT-Infrastrukturen und -systeme keine Rolle; die Installation ist überall möglich.

FAAREN optimiert bestehende Software

"Wir sind stolz, dass wir die eigene Softwarelösung, die von zahlreichen Partnern bereits erfolgreich eingesetzt wird, in den vergangenen sechs Monaten weiter optimiert haben", sagt Daniel Garnitz, CEO der FAAREN Group GmbH. "Wir haben das Feedback unserer Kunden berücksichtigt und gemeinsam mit langjährigen Partnern das neue White-Label-Shopsystem entwickelt. Das gibt

FAAREN

GROUP

Händlern die 100%ige Kontrolle über Vermarktung, Kundenkommunikation und Vertragsabschlüsse. "Nichtsdestotrotz bleibt FAAREN bei allen Prozessen, beispielsweise bei der Bonitäts- oder Identitätsprüfung, als starker Partner im Hintergrund."

Über FAAREN Group

Die FAAREN Group ist ein internationaler Softwareanbieter für Auto-Abo und ist damit kein direkter Abo-Anbieter, sondern ein „Software as a Service“ Dienstleister (SaaS). FAAREN bietet seinen Partnern ein komplettes White-Label-Shopsystem und den Zugang zu einem reichweitenstarken Marktplatz an. Zu den Kunden von FAAREN gehören insbesondere Automobil-Handelsbetriebe aller Größen, Vermietungen, OEMs, Leasinggesellschaften, Banken und weitere Unternehmen aus der Automobilbranche.

Neben der Bereitstellung der Abo-Software versorgt FAAREN seine Kunden mit sämtlichen relevanten Prozessdienstleistungen, wie z.B. Zahlungsmanagement, Kunden- und Fahrzeugmanagement, Bonitäts- und Identitätsprüfung, Callcenter, Fahrzeugauslieferung, Fahrzeugversicherung und Marketingunterstützung. Darüber hinaus haben die Kunden von FAAREN Zugang zu einem Kooperationsnetzwerk, welches ihnen weitere Dienstleistungen abnehmen kann. Somit können die Partner schnell und einfach ein neues Geschäftsfeld erschließen und bleiben als Vertragspartner dennoch im direkten Kontakt mit den Kunden.

Pressekontakt:

Counterpart Group GmbH

Jana Strippel | Juliane Dahlhoff

Kamekestraße 21, 50672 Köln

Telefon: 0221 | 951441 -49 /-47

E-Mail: jana.strippel@counterpart.de | juliane.dahlhoff@counterpart.de