

VERKAUFSARGUMENTE

MITSUBISHI



SIGMA KOMBI



Diese Argumentationshilfe ist Teil des MADG-Trainings "Verkauf". Wie in unseren Seminaren werden die wichtigen produktbezogenen Merkmale in kundenbezogene Vorteile bzw. Nutzenargumente umgesetzt. Das ist auch die Aufgabe jedes Verkäufers.

Wählen Sie jeweils die Vorteile aus, die den möglichen Käufer interessieren. Voraussetzung dafür ist eine genaue

Bedarfsermittlung

Im Mittelpunkt dieser wichtigsten Phase des Verkaufsgesprächs stehen bei einem Kombi dessen Nutzungsarten. Weil es sich beim Sigma um einen "Edel-Kombi" handelt, sollten Sie auch die Prestige- und Statuswünsche Ihrer Interessenten beachten. Wichtig für Sie ist auch, zu erfahren, mit welcher Alternative – in unserer Modellpalette oder in denen der Mitbewerber – sich der Interessent beschäftigt hat oder dies immer noch tut. Erst nach dieser "Aufklärung" können Sie gezielt argumentieren und verkaufen.

Im ersten Teil des Argumenters stellen wir Ihnen den Sigma Kombi ausführlich vor. Daran schließt sich – im Mittelteil – ein ausführlicher Produktvergleich an. Als Mitbewerber haben wir – im April 1993! – ausgewählt:



Modell	Kennzeichnung	kW	max. Drehmoment Nm bei 1/min.
Mitsubishi Sigma	Kombi	125	248 bei 3000
Audi 100 2.8 E	Avant	128	250 bei 3000
BMW 525i	Touring	141	250 bei 4200
Ford Scorpio 2.9i GLX	Turnier	107	228 bei 3000
Mercedes-Benz 280	TE	145	270 bei 3750
Opel Omega 2.6i GL	Caravan	110	220 bei 3600
Toyota Camry 3.0 GX V6	Combi	138	255 bei 4400
VW Passat 2.8 GL VR6	Variant	128	240 bei 4200

Kriterien für den Vergleich der Modelle sind Karosserie, Triebwerk, Fahrwerk und Ausstattung.

Im letzten Teil des Argumenters machen wir uns Gedanken über die Positionierung des Sigma Kombi, sein Käuferpotential und die Kaufmotive seiner Interessenten. Das sind wichtige Anhaltspunkte für Ihr Gebietsmanagement und damit für Ihre Verkaufsstrategie. Übersichtliche Preis- und Ausstattungsvergleiche finden Sie in der Anlage.



Die Mitsubishi 3-Jahres-Garantie und der Inter-Euro-Service sind weitere starke, zusätzliche Verkaufsargumente.



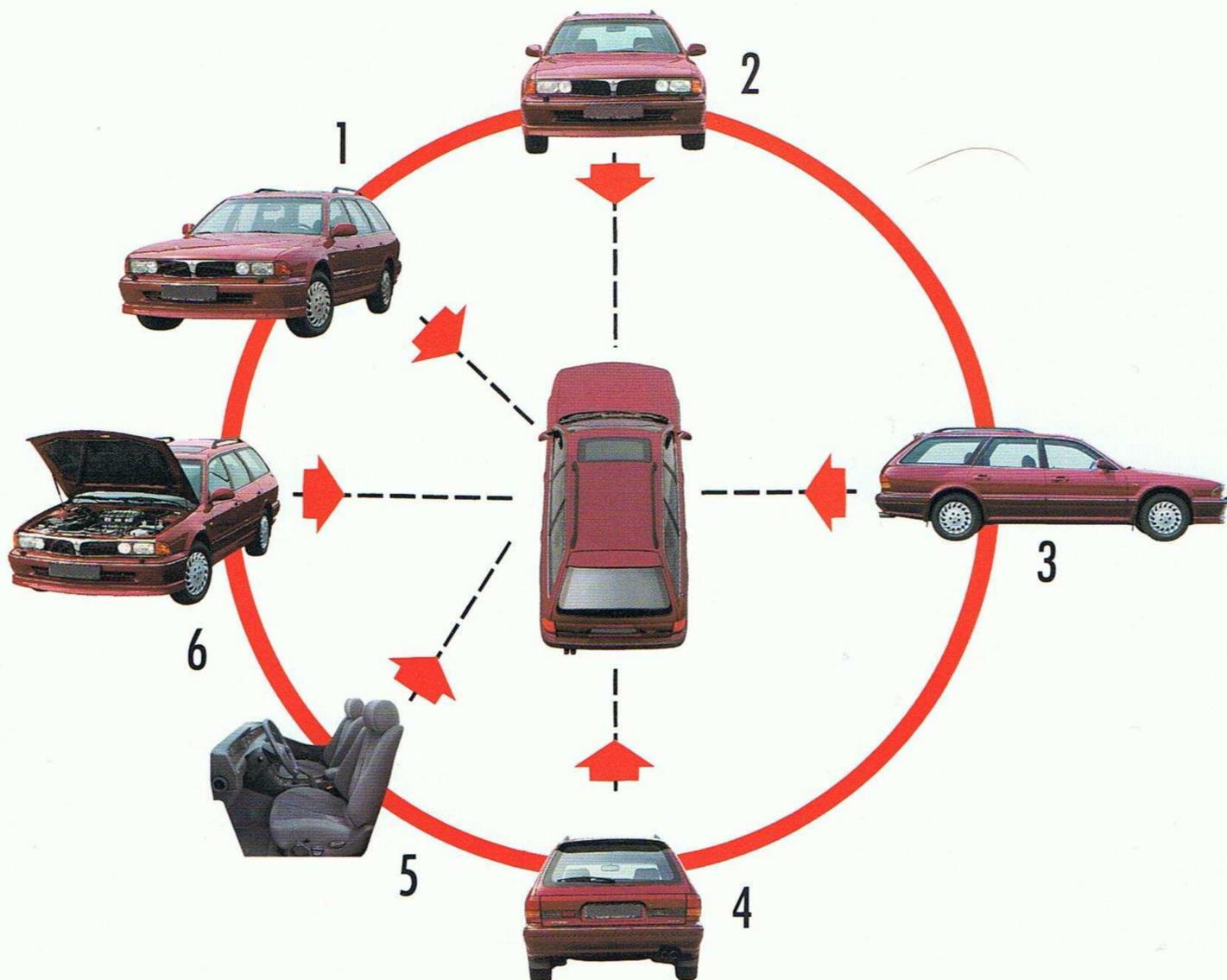
Wir sind sicher, daß Sie mit den vielen, guten Argumenten interessante Verkaufsgespräche führen und zum Abschluß bringen werden. Erfolgreiche Verkäufe mit dem Mitsubishi Sigma Kombi wünscht Ihnen Ihre

MMC Auto Deutschland GmbH
- Training Verkauf -

Der Verkaufskreis für den Mitsubishi Sigma Kombi

Die Strategie, den Interessenten im Uhrzeigersinn um den Mitsubishi Sigma Kombi zu führen, bringt Ihnen viele Vorteile: Sie sind konzentrierter, verkaufen systematischer und vergessen nichts Wesentliches. Beziehen Sie dabei den Kunden so oft wie möglich mit ein:

- Aktivieren Sie ihn mit Fragen.
- Lassen Sie ihn selbst vieles ausprobieren.
- Holen Sie Zustimmungen zu den wichtigsten Funktionen ein.



- | | |
|---|------------------------------------|
| 1 Vorstellung und Styling | 4 Heck und Laderaum |
| 2 Frontansicht | 5 Fahrerplatz und Innenausstattung |
| 3 Fahrwerk/Qualität/ Passive Sicherheit | 6 Motor und Servicefreundlichkeit |



Hier beginnt unser Verkaufskreis: "Das ist er, Ihr neuer Sigma Kombi mit 3 Liter Hubraum und 125 Kilowatt. Schiebedach, Klimaautomatik und ABS sind serienmäßig! Ein Edel-Kombi der oberen Mittelklasse."

Die "Kombilimousine" für viel Gepäck und lange Strecken

Kombi steht für Kombinationsfahrzeug. Damit ist sein Doppelnutzen gemeint: PKW-Fahrkomfort + Transportlöser. Bereits das Styling eines Kombis verrät, was er "verkörpern" soll. Der gestreckte Sigma Kombi ist kein Lastesel. Er paßt in den Markttrend, der hochwertige, gut ausgestattete und starke Kombis gesellschaftsfähig gemacht hat.

Gesamteindruck

Dynamische Erscheinung mit sportlichen Akzenten

- Geradlinig, sauber gezeichnete Karosserie.
- In Wagenfarbe lackierte, breite Seitenschutzleiste und ansteigende Gürtellinie (Fensterunterkante) unterstreichen leichte Keilform.
- Spoilerband vorn, betonter Karosserieabschluß an den Seiten und Schürze hinten lassen ihn "serienmäßig bereits tiefergelegt" erscheinen.
- Hochgezogene Seiten (mit relativ kleinen Radkästen!) verweisen auf Oberklasse.
- Die schrägstehende Heckscheibe gibt ihm Van- oder Touring-Dynamik (gerades Heck – Volvo, Opel – ist nur funktionell und bieder).
- Dachspoiler verhindert ein schnelles Verschmutzen der Heckscheibe – sieht sportlich aus.
- Die zurückversetzte Dachreling verbindet harmonisch den "Limousinenteil" mit dem zusätzlichen Kombi-Raum: ein wichtiges Stylingmerkmal (Klammer; Betonung der Keilform; Kombi als eigenständiges Modell; Verweis auf Freizeit-Nutzung . . .).

Wichtige Details

Ein "gewichtiger" Reisegefährte

- Größte Außenlänge unter verglichenen Mitbewerbern.
- Sehr breit (nur der Audi Avant ist 2 mm breiter).
- Sehr hoch (nur der kürzere Omega ist 25 mm höher).
- Breite Spur (allein der Camry Combi hat 10 mm mehr).
- Seine Maße und Ausstattung bringen Gewicht (1620 kg).

Viel Platz für Passagiere und Gepäck. Sichere Straßenlage dank sehr breiter Spur. Zwei Erwachsene können noch gute 8 Zentner Gepäck mitnehmen.

Regie-
anweisung

Zeigen!

Vergleiche
ansprechen

Fazit

Regie-
anweisung

Von vorn sieht der Sigma Kombi besonders kraftvoll aus. Das verdankt er seiner fast wuchtigen Breite, dem niedrigen Schwerpunkt und dem tief heruntergezogenen Spoiler mit der breiten Frontspoilerlippe.



Kraftvolle Front und gute Aerodynamik

Argumentieren!

Ihre Argumentation führt vom Dach zum Spoiler, über die Scheinwerfer zum Standort 3. Prüfen Sie auch, ob der Kunde "mitmacht": Gehen Sie in die Hocke und diskutieren Sie in "Augenhöhe des Fahrers" die Rundumsicht, die breite Spur und die großen Stoßfänger, die dem Kombi einen De-Luxe-Anstrich geben.

Von oben
nach unten
argumentieren

Eingeklebte, getönte Verbundglas-Frontscheibe

- Erhöhte Stabilität der Karosserie.
- Durch zusätzliche Tönung im oberen Bereich fast keine Blendung; alle Fenster sind rundum wärmeschutzverglast.

Jetzt in die
Hocke gehen

Schlanke, stabile Säulen

- Gute Rundumsicht – ohne tote Winkel.
- Für einen Kombi extrem schmale D-Säule hinten.

Teilversenkte Scheibenwischer mit stufenlosem Intervall

- Keine Sichtbehinderung.
- Weniger verschmutzungsanfällig.

Leicht abfallende Motorhaube mit Sigma-Nase

- Insgesamt paßt der lange "Vorderbau" noch besser zum langgestreckten, keilförmigeren Kombi als zur kürzeren Limousine.
- Dezente Sicken gliedern die große Haube.
- Die "Nase" mit den drei Diamanten teilt den schmalen Kühlergrill und wird so zum bestimmenden Teil des typischen Mitsubishi-Gesichtes (siehe Galant).

Stylingmerkmale

Halogenscheinwerfer des Prisma-Typs und Scheinwerfer-Hochdruck-Waschanlage

- Große Leuchtdichte bei geringem Streulicht.
- Leuchtweiten-Regulierung.
- Relativ kleine (!) Spritzdüsen sorgen für immer gute Sicht bei schlechtem Wetter.
- Herumgezogene Blinkleuchten: auch "Gesehen werden" ist wichtig.

Gute Sichtverhältnisse

Überleitung
zu Standort 3

0,33 c_w – Spitzenwert für einen Kombi

- Alle – in Wagenfarbe lackierten – Aeroteile sind eng mit der Karosserie verbunden und ins Styling integriert.
- Die klappbaren Außenspiegel sind Ergebnis aerodynamischen Feinschliffs.
- Nur der rundere Audi Avant hat mit 0,32 c_w einen geringfügig besseren Wert; selbst der modern gestylte Toyota Camry Combi kann nur 0,35 c_w vorweisen – ganz abgesehen vom Opel Omega, der auf 0,38 c_w kommt.

Erstaunliche
Aerodynamik



Sprechen Sie hier, wenn der Interessent ein gewisses technisches Interesse zeigt, über das Fahrwerk. Lassen Sie ihn dann in den Fondraum einsteigen. Erklären Sie ihm die passiven Sicherheitselemente des Sigma Kombi.

Das Lastenfahrwerk des Sigma Kombi

Achsen, wie sie ein Kombi braucht

Breitspurig und stark sind die beiden wichtigsten Merkmale der Radaufhängung dieses Kombis, der 510 kg Zuladung tragen kann.

Vorderachse: Einzelradaufhängung an McPherson-Federbeinen auf massiven Dreiecks-Querlenkern. Das Tragelement ist der bewährte wuchtige Hauptfahrtschemel, der mit dem vorderen Hilfsfahrtschemel doppelt längsgeführt verbunden ist.

- Die Breitspur vorne ist mit 1535 mm der Garant für sichere, satte Lage bei Kurvenfahrt und unter hoher Last.
- Verstärkte Kugelgelenke unter den Federbeinen sorgen für hohe Traglast und feinfühliges Ansprechen der Servolenkung.
- Die 6-Punkte-Lagerung der Schemel zur Karosserie ist die beste "Isolation" gegen Unruhe im Vorderwagen.
- Massiver Querstabilisator: geringste Seitenneigung bei hoher Kurvengeschwindigkeit mit großer Zuladung.
- Hohe zulässige Achslast vorn: über eine Tonne (1095 kg) wird von der massiven und dabei kompakten Achse verkraftet.

Verbundlenker-Hinterachse – an Längs- und Schraubenfedern geführt, Panhardstab

- Nichtangetriebene Tragkonstruktion für schwere Last; sicher geführte Nachlaufachse mit verminderter Spur (1505 mm) – optimaler Komfort ohne Eigenlenkverhalten unter Last.
- Spur- und Sturzkonstanz beim Einfedern und in Kurven – bester Bodenkontakt, reifenschonend.
- Gute Einfederung und Schwingungsdämpfung auf schlechten Wegen.
- Tragfähigkeit: 1080 kg; die steife, massive und gutgeführte Konstruktion läßt sich auch unter Last nicht aus der Ruhe bringen.

Reifen für hohe Geschwindigkeiten

Bereifung: 205/65 R 15 94V auf Stahlfelgen 6J x 15

- Der Reifen ist ein gängiges Produkt mit hoher Tragkraft (94) und ist für hohe Geschwindigkeiten (V) vorgesehen.

Günstiger Wendekreis

Vier Sensor-ABS mit lastabhängigem Bremskraftregler

- Sichere und standfeste Bremsmanöver bei Erhaltung der Lenkfähigkeit – auch dank der großen Bremsscheiben.
- Innenbelüftete Scheiben an allen Rädern: thermisch hochbelastbar.

Servounterstützte Zahnstangenlenkung

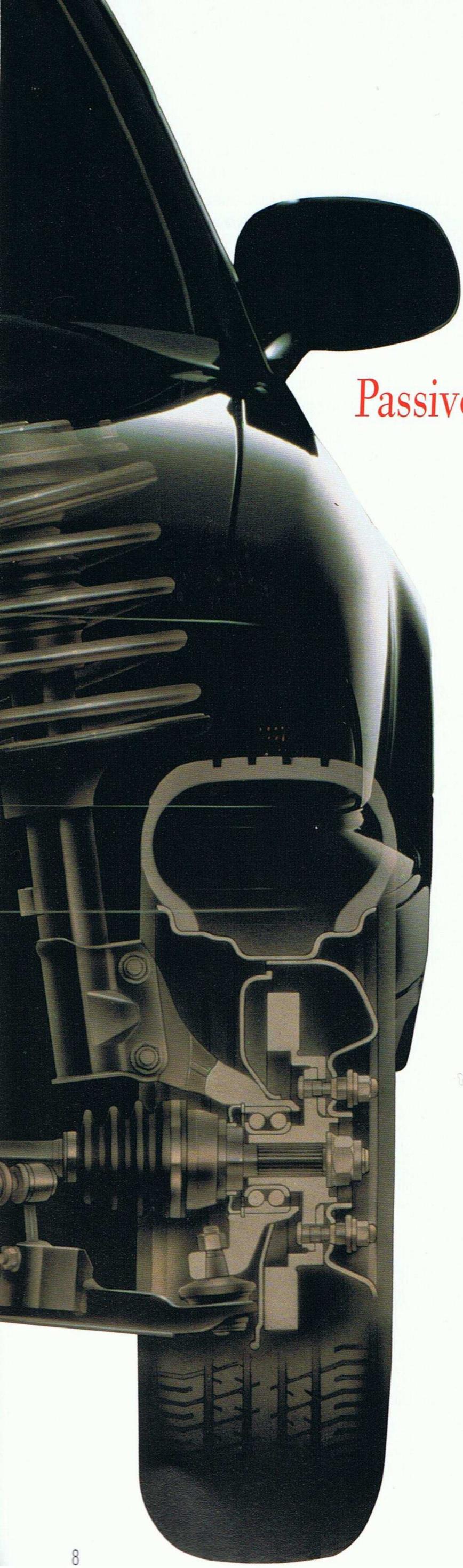
- Die wohldosierte Lenkhilfe sorgt besonders bei beladenen Kombis für gutes Handling (Wendekreis 12,1 m).

Regie-
anweisung

Produktmerkmale
und Nutzen
argumentieren

Wichtig, um
von Starrachse
wegzukommen

Wettbewerbs-
vorteil



Passive Sicherheitsmerkmale

- Fahrer-Airbag ab 1994.
- Energieabsorbierende Stoßfänger.
- Seitlicher Flankenschutz.
- Stoßelastischer Innenraum aus schwer entflammaren Materialien.
- Dreipunkt-Automatikgurte vorn und hinten.
- Gurthöhenverstellung.
- Höhenverstellbare Kopfstützen vorn und hinten (vorn auch neigungsverstellbar).
- Kraftstoffabsperrentil.
- Sicherheitslenksäule.



Saubere, klare Heckzeichnung. Auffällig die kraftvolle Breite. Das "Gesamtbild" wird durch den Dachspoiler, das Lichtband und die heruntergezogene Schürze bestimmt. Auch der Doppelauspuff demonstriert Kombi-Power!

Schönes Heck und flexibler Laderaum

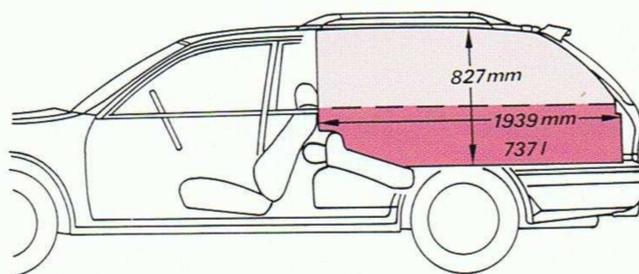
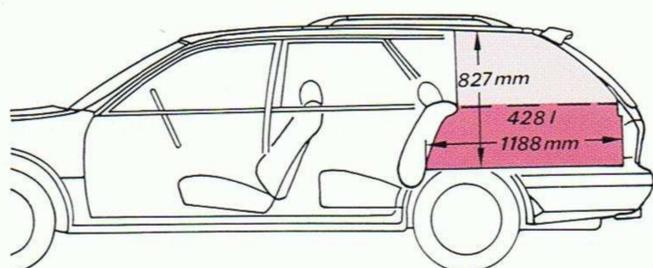
Heckstyling

Begeistern Sie zuerst Ihre Interessenten für das "schöne Heck" und seine nützliche Ausstattung: zu den schon erwähnten Stylingmerkmalen sind noch die heizbare Heckscheibe mit dem Intervall-Wischwascher, Rückfahrscheinwerfer und Nebelleuchte erwähnenswert.

Niedrige Ladekante, viel Platz zwischen den Radhäusern und flexibles Raumangebot für Gepäck und Transportgut

Wichtige Abmessungen

- Kofferraum- und Tankklappenfernbedienung (sonst nur im Camry).
- Ladekante nur 62,5 cm bis 65 cm hoch, je nach Reifen und Beladung.
- Öffnungshöhe bei Heckklappe oben: 78 cm.
- Stehhöhe unter hochgeklappter Heckklappe: 1,78 m.
- Maß zwischen den Radkästen: 1,15 m!
- Ladevolumen scheinhoch bei 5 Passagieren: 428 Liter (DIN!)
2 Passagieren: 737 Liter



Geteilte Rücksitzlehnen: 60/40

- Die Rücksitzlehnen können einzeln und mit Kopfstützen umgelegt werden (besser als beim Space Wagon). Sie rasten ein und sind damit arretiert. Die Schräge verhindert "Vor-rutschen" des Ladegutes.

Wer sich eine Kombilimousine beziehungsweise einen "Edel-Kombi" kauft, wird in der Regel scheinhoch laden. Es gibt Ausnahmen wie Textilvertreter, die sich für das Maß Ladefläche/Dach interessieren.

Nützliche Details im "Kofferraum"

- Die beiden Gasdruckheber sind relativ weit außen angebracht, um beim Beladen nicht zu stören.
- Die hinteren Lautsprecher sind im Dachbereich montiert, was bei scheinhoher Beladung sinnvoller ist, da sie im unteren Bereich eher beschädigt werden können.
- Stabiles Abdeckrollo für Gepäck; 4 Ösen für Gepäcksicherung; gekettelte, starke Dämmatte; Klettverschlüsse; Abdeckplatte aus bereits recyceltem Kunststoff für vollwertiges Ersatzrad.
- Die Heckklappe ist in die Zentralverriegelung integriert.

Regie-
anweisung

Argumentieren!

Ein guter
Verkäufer kennt
"seine" Maße

Zeigen

Vorführen

S T A N D O R T 5

Regie-
anweisung

Im T-förmigen Cockpit, umgeben von einer erlesenen Ausstattung, zu der auch die Holzmaserungs-Einlagen im vollgepolsterten Armaturenbrett gehören, sollten Sie den Mehrwert eines "Edel-Kombis" herausstellen. Dazu gehört auch das große Raumangebot.



Wichtigste
Argumentation

Der Innenraum des Edel-Kombis

Der Sigma-Kombi-Fahrer hat im Innenraum viel Licht und Bewegungsfreiheit; er genießt Limousinen-Komfort, was auf Langstrecken sehr angenehm ist und sich konditionserhaltend auswirkt. Wir erwähnen hier vor allem das, was ihn von seinen Mitbewerbern abhebt. Alles übrige steht in der Ausstattungsliste.

Limousinen-Komfort

Fingernagel-
probe!

Die Fahrertür – immer ein Qualitätsmerkmal

- Außenspiegel sind elektrisch einstellbar und beheizt (beim BMW 5er-Touring nicht lieferbar).
- Flankenschutz (Fehlalarm bei Omega und Scorpio).
- Zentralverriegelung (Aufpreis beim Omega).
- Elektrische Scheibenheber vorn und hinten (nur Camry).

Kunde nimmt
Platz

Gut gepolsterte Veloursitze mit hochgezogenen Lehnen

- Fahrersitz vielfach verstellbar für optimale, ermüdungsfreie Sitzposition: u. a. Sitzkipp-Höhenverstellung, Lordosenstütze (nur Camry und Scorpio).
- Sehr guter Halt sowohl im Becken- als auch im Schulterbereich.
- Starke Kopfstützen, kipp- und höhenverstellbar vorn, hinten nur in der Höhe.
- Mittelarmstütze (wie Camry und Scorpio).
- Armlehne im Fond (nicht im Mercedes TE und im Omega).

Verstellbare Sitze

Neigungsverstellbares Lenkrad

- Zur optimalen Anpassung an Körpergröße (nur Scorpio und Camry).
- Airbag ab Frühjahr 1994 (bisher nur im Mercedes-, BMW- und Toyota-Kombi serienmäßig).

Erklären

Besondere Kontrollfunktionen und Bedienungserleichterungen

- Bremsflüssigkeits- und ABS-Kontrolle, Beleuchtungs-Warnsummer.
- ETACS: geschwindigkeitsabhängige Wischerfunktion, Innenlichtdimmer, Zündschloßbeleuchtung, Zeitschaltung für Heckscheibe (ca. 11 min), Aussperricherung, Diebstahlwarnanlage (keiner sonst).

Kombi ist nicht gleich
Kombi!

Klima-Automatik serienmäßig!

- Sensoren messen u. a. die Temperatur und halten sie auf dem gewünschten Wert (nur der Camry hat eine Klima-Anlage).

Produktwissen!

Elektrisches Glasschiebe-Hebedach serienmäßig!

- Verwendung von wärmeres reflektierendem Glas mit Metallbeschichtung: schützt Innenraum vor starkem Sonnenlicht, verbesserte Kühlwirkung. Trifft auch auf alle anderen Scheiben zu!
- Separat zu öffnende Sonnenblende: mehr Licht und luftiger Eindruck.
- Auch nach Ausschalten des Zündschalters kann das Schiebedach noch weitere 30 Sekunden bedient werden (kein Mitbewerber verfügt über ein elektrisches Schiebedach).

Auch bei
Standort 2

Vorführen

Keramikdruck-Sonnenblendband im oberen Bereich der Frontscheibe

- Bessere Abblendung, optisch interessant.



„Qualität und nochmals Qualität“

Für John Vine steht außer Frage, wie die wichtigste Aufgabenstellung der Zukunft lautet: „Unsere Sigma Kombis erfolgreich im Mutterland des Automobils, in Deutschland, zu vermarkten.“ Und was hierzu erforderlich ist, wissen der erfahrene Werksleiter und seine Kollegen – von denen viele deutsche Einwanderer sind – im Mitsubishi-Werk in Tonsley Park in Adelaide in Südaustralien ganz genau: „Qualität und nochmals Qualität.“ Denn Mitsubishi-Fahrzeuge genießen heute in Europa einen herausragenden Ruf – nicht zuletzt wegen der ausgezeichneten Verarbeitung und der damit verbundenen Zuverlässigkeit. „Daran müssen wir uns orientieren und die Produktqualität wenn möglich gar noch überbieten. Da wir als erster australisch-japanischer Hersteller mit unseren Autos nach Europa kommen, werden unsere Fahrzeuge natürlich besonders genau unter die Lupe genommen.“

Der australische Werksleiter hat recht. Bisher haben wir keine Erfahrungen mit Produkten aus dem fünften Kontinent gemacht. Auch unsere Kunden nicht. Damit überhaupt erst keinerlei Zweifel entstehen, sollten Sie von sich aus verstärkt Qualitätsargumente verwenden.

Qualität: Was Sie dem Kunden erzählen sollten

Siehe Standort 3

Im australischen Mitsubishi-Werk sind die denkbar strengsten Qualitätskriterien für die Europaproduktion des Sigma Kombi erarbeitet worden

- Klares Anforderungsprofil in Abstimmung mit japanischen Technikern und Konstrukteuren.

Mit Vorserienmodellen wurden umfangreiche Testprogramme absolviert

- Hitzetests in der kalifornischen Wüste.
- Kältetest im verschneiten Michigan.
- Schotter- und Staubfahrten im australischen Busch.
- Fahrwerkserprobung auf den kurvenreichen Straßen Neuseelands.
- Unzählige Prüfungen auf den Testgeländen in Japan und im britischen Milbrook.
- Standfestigkeitsprüfungen auf deutschen Autobahnen.

Qualitätssicherung durch umfassende und detaillierte Endkontrollen

- Noch nie sind soviel Ingenieure und Techniker in der Endkontrolle eingesetzt worden wie im Mitsubishi-Werk in Australien.
- Bei kleinsten Abweichungen – zum Beispiel wenn eine Frontscheibe nicht 100% paßgenau eingeklebt worden ist – wird sofort nachgebessert.
- Fast unvorstellbar: Sigma Kombis werden in ein phosphorangereichertes Wasserbad getaucht. Mit Schwarzlicht kommt man so Undichtigkeiten auf die Spur.

Ausgezeichneter Rostschutz und hochwertige Lackierung

- Die Karosserie ist aus hochzugfesten Stahlblechen mit elektrolytisch galvanisierter Zink-Nickel-Beschichtung und verzinkten Stahlblechen hergestellt.
- Hochwertige Perl-Klarlackierung mit vier Anstrichen.

Qualitätskriterien

Testprogramme

Endkontrollen

Rostschutz/ Lackierung



- Blechfalze** Kunststoffversiegelte Blechfalze im Türrahmen, Kunststoffblättchen an der Hecktür
- Breite und gleichmäßige (!) Versiegelung schließt Rostbildung im Falz aus. Das Folienblättchen schützt vor Lackabrieb durch scheuernden Hartgummi.

- Hohlraumversiegelung** Perfekte Hohlraumversiegelung
- Es wird sehr viel Wachs verwendet (sichtbar), um Hohlräume zu verschließen.

- Spaltmaße** Geringe, gleichmäßige Spaltmaße, keine Ebenenversätze
- Alle möglichen Flächen werden bündig ausgeführt, um die Windgeräusche zu reduzieren und das Aussehen zu verbessern (B-Säule, Dachübergänge, Seitenspoiler mit Schmutzfänger...).
 - Die großen Stoßfänger sind eng mit der Karosserie verbunden (obere Stoßfängerplatten) und bis zu den Radkästen gezogen.

- Innenraum** Sichtbare Qualität im Innenraum
- Ausgekleideter Fahrgastraum; gepolsterter Armaturenräger, gepolsterte Mittelkonsole; saubere Dachhimmel-Verkleidung; qualitativ hochwertige Türverkleidungen; Holzmaserungseinlagen; Velourssitzbezüge; hochfester Teppich.

- Motorraum** Sichtbare Qualität im Motorraum
- Kabelverlegung; übersichtliche Anordnung der Wartungselemente; Dämmatten; schwere Motorhaube, die von Gasdruckdämpfern gehalten wird...
 - Der ganze Motorraum einschließlich des beeindruckenden Triebwerks ist ein "Bild", das mehr sagt als tausend Worte!

Qualität: Was Sie den Kunden hören lassen sollten

Sattes Türschließgeräusch

- Türverriegelungen sind mit einem Gummiüberzug, die Schließplatten mit einem Kunstharzüberzug versehen.

Verminderte aerodynamische Geräusche

- Bündige Flächen; selbst der Dichtgummi in den Türen ist noch einmal abgedichtet, um das Entstehen von Windgeräuschen und ausströmender Luft zu vermeiden.

68 dB (A) bei 100 km/h

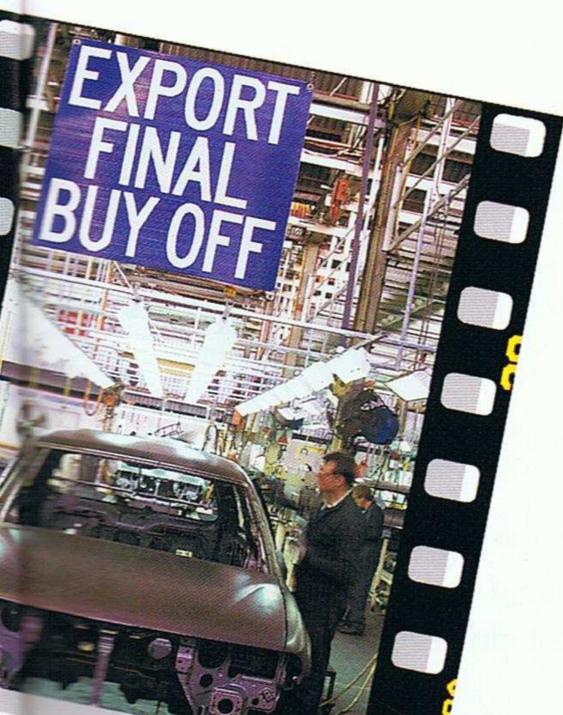
- Spitzenwert für einen schweren Kombi und hörbares Qualitätsmerkmal.

Siehe Standort 5

Siehe Standort 6

Siehe Standort 5

Siehe Standort 1



Die Positionierung des Mitsubishi Sigma Kombi

Produkt-
philosophie

Nachdem die Sigma Limousine den Weg in die automobilen Oberklasse geebnet und ein positives Echo, besonders in der Presse, gefunden hat, wird die Baureihe jetzt um eine Kombi-Variante ergänzt.

Bei der Entwicklung des Sigma Kombi wurden mehrere Ziele verfolgt

- Aerodynamisch optimierte Karosserie.
- Attraktives Design.
- Optimale Balance zwischen Luxus und Zweckmäßigkeit.
- Ergonomisch gestaltetes Cockpit.
- Geräumiger, leicht zugänglicher Laderaum.

Durch seine ausgereifte Technik und seine hohe Verarbeitungsqualität wird der Sigma Kombi ein anerkannter Mitbewerber und eine unverwechselbare Persönlichkeit im Segment der Oberklasse-Kombis sein.

Positionierung

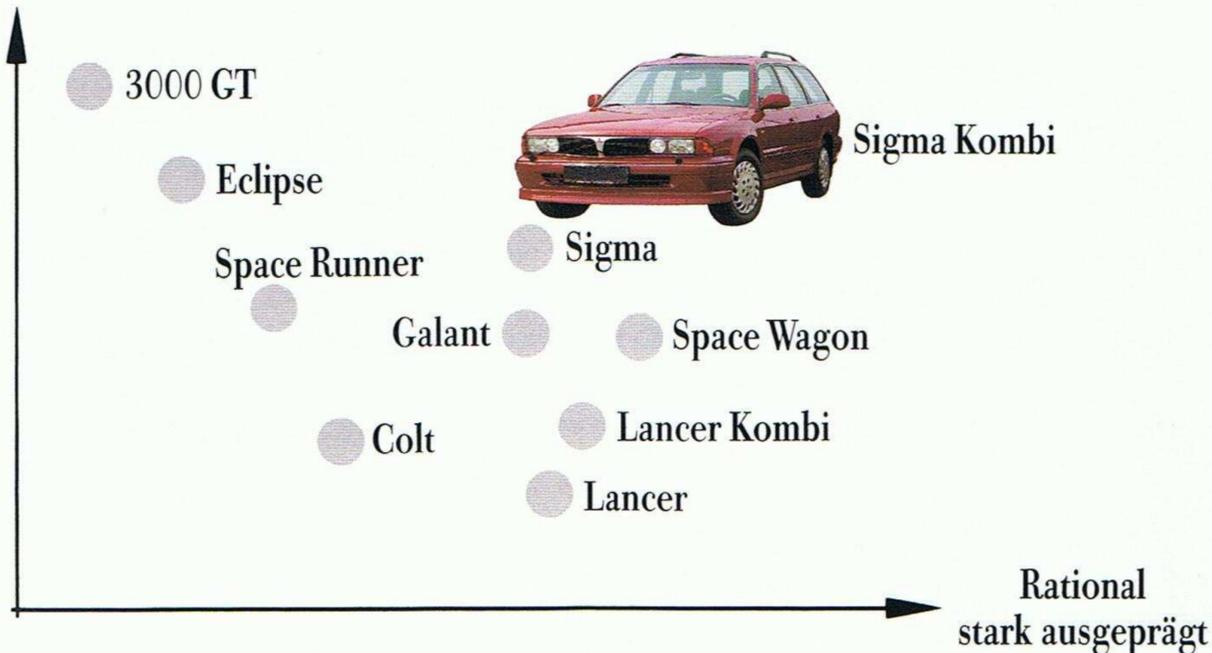
Der Sigma Kombi im Wettbewerbsumfeld
(Wettbewerber inkl. der Optionen, die beim Sigma Kombi bereits serienmäßig vorhanden sind).

Wettbewerbsumfeld



Die Positionierung des Sigma Kombi im Mitsubishi Pkw-Programm.

Emotional
stark ausgeprägt



Käuferpotentiale

- **Privat:**

1. Aufsteiger
2. Umsteiger

1. **Aufsteiger:**

- Aus der Mittelklasse:
Fahrer, die bei ihrer derzeitigen Marke keinen größeren Kombi finden.
- Aus den eigenen Reihen:
Galant-Fahrer, die einen Galant-Kombi vermissen (oder früher fuhren); evtl. sogar Lancer-Kombi-Fahrer.

2. **Umsteiger:**

- Unzufriedene Besitzer von Fremdfabrikaten, die endlich einen Kombi mit einem vernünftigen Preis-Leistungs-Verhältnis fahren wollen.
- Aus den eigenen Reihen:
Sigma-Limousinen-Fahrer, die nach einer Kombi-Limousine mit hohem Freizeitwert suchen.

- **Gewerblich:**

1. Aufsteiger
2. Umsteiger
3. Einsteiger

1. **Aufsteiger:**

- Aus der Mittelklasse (Fremdfabrikate).
- Wunsch nach mehr Platz (hier auch: evtl. Lancer-Kombi-Fahrer!).
- Gestiegener Leistungsbedarf ("Zeit ist Geld").

2. **Auf-, Ein- und Umsteiger:**

- Durch Aufpreispolitik oder aus sonstigen Gründen unzufriedene Fahrer von deutschen Fabrikaten.

3. **Auf- und Einsteiger:**

- Verlangen nach günstigem Preis-Leistungs-Verhältnis.
- Image:
Aushängeschild für die Firma.

Fahrer, die bei ihrer derzeitigen Marke keinen Oberklasse-Kombi finden

Honda Accord
Mazda 626
Nissan Primera
Fiat Tempra
Peugeot 405
Renault R 21
Rover Estate



Fahrer, die mit ihrem derzeitigen Kombi aus verschiedenen Gründen unzufrieden sind

Ford Scorpio
Opel Omega
Mercedes T-Reihe

Fahrer, die bei ihrer derzeitigen Marke überhaupt keinen Kombi finden

Chrysler, Saab

SIGMA KOMBI



SIGMA LIMOUSINE



GALANT LIMOUSINE



LANCER KOMBI

Der Sigma Kombi-Interessent

Durch sein ausgewogenes Konzept von Komfort und Zweckmäßigkeit ist der Sigma Kombi geradezu dafür prädestiniert, ein breites Spektrum an privaten und gewerblichen Kunden anzusprechen. Und ein großer Teil der Interessenten, die das Fahrzeug gewerblich einsetzen wollen, werden es auch gerne privat nutzen.

Der private Interessent:

Privat

In der Regel ein gut verdienender Angestellter, Beamter oder Facharbeiter, 30 bis 50 Jahre alt, mit einem oder mehreren Kindern. Er benutzt die zeitlose Eleganz des Sigma Kombi als Mittel zur Selbstdarstellung, weil er als eher bescheidener Mensch zum Understatement neigt. Für ihn ist das Fahrzeug ein Kompromiß aus zwei Komponenten, der

- rationalen und der
- emotionalen.

Die rationale Komponente besteht hauptsächlich aus folgenden Faktoren

- Familientauglichkeit.
- Freizeittauglichkeit.
- Langstreckentauglichkeit.
- Komfort.
- Aktive und passive Sicherheit.

Bei der emotionalen Komponente sind sehr subjektive Faktoren im Spiel. Hier wünscht sich der Interessent Elemente wie zum Beispiel

- Freiheit (einer großzügigen Reiselimousine).
- Unabhängigkeit (von familiären Zwängen).
- Selbstverwirklichung.
- Kraft und Schönheit.

Da der private Interessent in der Regel Familie hat, ist der Sigma Kombi bei dieser Betrachtungsweise die mögliche Synthese aller seiner Wünsche.



Zielgruppenspezifische Erwartungen

Luxus	Prestige	Funktionalität
Komfort	Leistung	Zweckmäßigkeit
Variabilität	Zuverlässigkeit	
	Sicherheit	
	Wirtschaftlichkeit	

privat

gewerblich

"Wenn Sie schon viel fahren müssen, sollen Sie auch gerne fahren."

Dieses Argument auf der emotionalen Schiene sollte man nicht außer acht lassen. Vorbei die Zeiten, als für den Firmenwagen extra die Servolenkung weggelassen wurde!

Grenzen für die gewerbliche Nutzung sind lediglich durch Art oder Größe der Güter, die transportiert werden sollen, gesetzt.

Mögliche Interessenten kommen daher aus vielen Bereichen

- Handelsreisende, die Muster oder Teile ihres Sortiments mit sich führen, zum Beispiel Textilien/Wäsche, Nahrungsmittel, Arzneimittel, Computer, Elektrotechnik, Buchhandel und Verlage.
- Kundendienst/Servicetechniker: TV/Video/Radio, Elektronik.
- Kurierdienste/Schnelltransporte.
- Fotografen/Kameraleute.
- Modellbauer (Flugzeug-, Schiffsmodelle).
- Restaurantinhaber.
- Weinhändler.
- Antiquitätenhändler.
- Verkaufstrainer (für Overhead- oder Dia-Projektor, Schautafeln u. a.).



Sigma Kombi-Interessenten finden

Das Marketing-Netz ist Ihnen aus vorangegangenen Argumentern (Galant, 3000 GT) schon bekannt. Es soll Ihnen helfen, die richtigen Zielgruppen mit den richtigen Aktionen anzusprechen.

Sie haben zwei Hauptzielgruppen

- Bestehende Kunden (auch solche, die schon einmal einen Mitsubishi fahren, aber dann zu einer anderen Marke wechselten) und
- neue Kunden.

Für die erfolgreiche Vermarktung des Sigma Kombi in Ihrem Einzugsfeld ist die richtige Vorbereitung natürlich entscheidend.

- Analysieren Sie Ihre Marktchancen: Wen könnten Sie aus Ihrer bestehenden Kundschaft ansprechen?
- Welche möglichen Interessenten konnten Sie bisher nicht erreichen, weil Ihnen das entsprechende Produkt gefehlt hat?
- Wie und wie oft sprechen Sie diese Kundengruppen gezielt an: persönlicher Besuch, Direct Mail, Telefonaktion?

Bestehende Kunden halten

Neue Kunden gewinnen



Vertikales Marketing: Mögliche Zielgruppen

Handelsreisende Servicetechniker Einzelhändler

	Handelsreisende	Servicetechniker	Einzelhändler
PR-Aktionen			
Werbung			
Veranstaltungen			
Messen und Ausstellungen			

Horizontales Marketing



PR-Aktionen:

Ziel einer PR-Aktion ist es, den Bekanntheitsgrad der Marke Mitsubishi und den des Mitsubishi-Händlers zu steigern.

Eine PR-Aktion zum Beispiel wäre, einem Ihnen bekannten Journalisten einer Zeitung aus Ihrem Einzugsfeld übers Wochenende einen Sigma Kombi (zugelassen und vollgetankt) zur Verfügung zu stellen mit der Auflage, darüber einen Fahrbericht in der Zeitung zu veröffentlichen.

Veranstaltungen:

Welche Veranstaltungen könnten Sie in Ihrem Hause durchführen, um eine große Anzahl von Sigma Kombi-Interessenten ansprechen zu können?

Laden Sie exklusiv alle Ihre Sigma-Kunden zur Vorstellung des Sigma Kombi ein und erläutern Sie dabei die Möglichkeiten, die eine Kombi-Limousine zusätzlich bietet.

Laden Sie jede Woche einen Verein aus Ihrer Umgebung zu einem "Informationsabend" (vielleicht um 17 Uhr) oder einem "Tag der offenen Tür" ein (für Speisen und Getränke muß gesorgt sein).

Das eine oder andere Vereinsmitglied zeigt bestimmt Interesse am Sigma Kombi oder wird ihn weiterempfehlen. Im lockeren Gespräch erhalten Sie Informationen über weitere Interessenten.

Vielleicht dürfen Sie im Gegenzug bei einer Veranstaltung des Vereins für Ihr Autohaus werben?

Bei welchen Veranstaltungen außerhalb Ihres Hauses erwartet der Sigma Kombi-Interessent, Sie anzutreffen?

Präsentieren Sie den Sigma Kombi als ideales Reise- und Zugfahrzeug: Veranstalten Sie gemeinsam mit einem Camping- und Caravan-Händler eine Ausstellung.

Schließen Sie sich an eine Eröffnung oder Jubiläumsfeier eines Reisebüros an.

Messen und Ausstellungen:

Sie sollten auf jeden Fall bei örtlichen Messen präsent sein, zum Beispiel bei einer Gewerbeschau des Gewerbevereins, in dem Sie natürlich Mitglied sind. Da solche Messen langfristig geplant werden, können Sie gezielt Ihre Kunden einladen, bei Ihnen hereinzuschauen (in der Einladung auf ein kleines Geschenk für die Kinder hinweisen).

Eine Gemeinschaftsausstellung aller örtlichen Automobilhändler an einem Wochenende erzielt einen positiven Effekt, weil alle Händler dem Kunden gegenüber geschlossen auftreten. Außerdem trauen sich mögliche Interessenten eher, eine Gemeinschaftsausstellung als die Show eines einzelnen Händlers zu besuchen.

Fordern Sie Ihre Stammkunden oder Interessenten ruhig dazu auf, sich auch bei den anderen Händlern umzusehen.



Produkteigenschaften Sigma Kombi

Aktive Sicherheit

ABS
Servolenkung
Breitspurfahrwerk
Nebelscheinwerfer

Passive Sicherheit

Fahrer-Airbag ab 1994
Energieabsorbierende Stoßfänger
Seitlicher Flankenschutz
Stoßbelastischer Innenraum aus schwer entflammaren Materialien
Dreipunkt-Automatikgurte vorn und hinten
Gurthöhenverstellung
Höhenverstellbare Kopfstützen vorn und hinten (vorn auch neigungs-
verstellbar)
Kraftstoffabsperrentil
Sicherheitslenksäule

Komfort

Servolenkung
Lenkrad und Fahrersitz höhenverstellbar
Elektrische Fensterheber vorn und hinten
Elektrisches Glasschiebe-/hebedach
Getönte Scheiben mit Farbkeil in Frontscheibe
Scheinwerfer-Waschanlage
Zentralverriegelung (inkl. Heckklappe)
Diebstahlwarnanlage
Radioverkabelung mit 6 Lautsprechern
Beide Außenspiegel elektrisch einstell- und beheizbar
Klimaanlage mit automatischer Regelung
Heckscheibenwischer mit Intervall
40 : 60 geteilt umklappbare Rücksitzlehne
Dachreling

Umwelt

Geregelter 3-Wege-Katalysator
Schadstoff-Check-Diagnose (SCD)
Aktiv-Kohlefilter

Qualität

Strengste Qualitätskriterien bei der Produktion für Europa
Aufwendige und personalintensive Endkontrolle im Werk
Ständige Qualitätskontrolle (Langzeitbeobachtung) im deutschen Markt
durch extra dafür abgestellte Qualitätsingenieure

Das Wettbewerbsumfeld Preis-, Ausstattungsvergleich



Ausstattungsvergleich Sigma Kombi	Sigma Kombi	Audi 100 Avant	BMW 525 i Touring	Ford Scorpio	Mercedes 280 TE	Opel Omega	Toyota Camry	VW Passat Variant
Grundpreis DM	48.900,-	62.200,-	64.400,-	47.070,-	69.000,-	44.485,-	53.360,-	48.000,-
kW / PS	125 / 170	128 / 174	141 / 192	107 / 145	145 / 197	100 / 150	138 / 188	128 / 174
Hubraum ccm	2972	2771	2494	2935	2799	2594	2959	2792
Max. Drehmoment Nm bei 1/min.	248 / 3000	250 / 3000	250 / 4200	228 / 3000	270 / 3750	220 / 3600	255 / 4400	240 / 4200
Verbrauch in l bei 90 km / 120 km / Stadt	7,4 / 9,5 / 12,8	7,3 / 9,1 / 12,5	7,3 / 8,9 / 12,4	7,7 / 9,5 / 14,8	8,3 / 10,0 / 14,8	7,9 / 9,8 / 14,1	7,9 / 10,4 / 12,5	7,8 / 9,5 / 12,8
Tankvolumen in l	71	80	80	70	72	70	70	70
Höchstgeschwindigkeit km/h	210	212	221	201	218	208	215	218
Länge mm	4800	4790	4720	4744	4765	4768	4795	4575
Breite mm	1775	1777	1751	1760	1740	1760	1770	1705
Höhe mm	1505	1440	1417	1490	1489	1530	1490	1500
Radstand mm	2720	2687	2761	2761	2800	2730	2620	2625
Spurweite mm vorn / hinten	1535 / 1505	1528 / 1524	1470 / 1495	1477 / 1465	1497 / 1488	1462 / 1476	1545 / 1490	1479 / 1422
Leergewicht kg*	1620	1450	1575	1405	1590	1460	1545	1325
Zul. Gesamtgewicht kg	2130	2000	2125	2000	2200	2080	2150	1880
Max. Zuladung kg	510	550	550	595	610	620	605	555
Ladekantenhöhe mm	630	664	650	650	566	618	600	610
Laderaumvolumen l**	428 / 737	375 / 675	385 / 620	440 / 825	495 / 800	535 / 875	500 / 860	425 / 795
Anhängelast (12% Steigung) kg	1600	1500	1600	1600	2100	1600	1500	1500
ABS	●	●	●	●	●	●	●	●
Leichtmetallfelgen	-	1.610,-	1.635,-	1.710,-	1.719,-	1.269,-	●	●
Reifengröße	205 / 65-15	195 / 65-15	225 / 60-15	195 / 70-14	195 / 65-15	195 / 65-15	205 / 65-15	205 / 50-15
Getönte Scheiben / Farbkeil vorn	● / ●	● / ●	● / ○	● / -	506 / P	502 / P	● / ●	● / -
Elektr. Schiebedach	●	2.235,-	2.220,-	● (manuell)	2.265,-	1.420,-	1.412,-	1.490,-
Dachreling	●	520,-	-	●	●	●	●	●
Scheinwerfer-Waschanlage	●	795,-	1.108,-	-	621,-	815,-	-	-
Nebelscheinwerfer	●	450,-	393,-	1.040,-	●	407,-	-	457,-
Elektr. Fensterheber vorn / hinten	● / ●	● / 930,-	● / 845,-	● / -	2.162,-	1.253,-	● / ●	1.064,-
Lenkrad höhenverstellbar	●	435,-	960,- (elektr.)	●	-	314,-	●	255,-
Servolenkung / geschw.-abhängig	● / -	● / -	● / -	● / -	● / -	● / ●	● / ●	● / -
Fahrer- / Beifahrer-Airbag	(ab '94) / -	2.530,-	● / -	- / -	● / 1.483,-	- / -	● / -	1.210,-
Zentralverriegelung	●	●	●	●	●	734,-	●	●
Diebstahlwarnanlage	●	910,-	1.350,-	1.260,-	1.110,-	996,-	-	330,-
Außenspiegel elektr. verst. / beheizb.	● / ●	● / ●	● / -	● / ●	● / ●	● / ●	● / ●	● / ●
Klimaanlage / automat. Regelung	● / ●	- / 4.610,-	3.390,- / 5.750,-	2.920,- / -	4.634,- / 5.566,-	3.200,- / -	● / -	2.270,- / 3.290,-
Radiovorbereitung / Anz. d. Lautspr.	● / 6	● / -	● / -	- / -	- / -	- / -	● / 6	- / -
Vordersitze höhenverst. Fahrer / Beif.	● / -	● / 215,-	● / ●	● / ○	● / 178,-	● / 188,-	● / -	● / 144,-
Vordersitze elektr. verst. Fahrer / Beif.	- / -	2.280,-	2.230,-	- / -	2.622,-	- / -	- / -	- / -
Vordersitze beheizt Fahrer / Beif.	- / -	795,-	635,-	- / -	885,-	709,-	} 2.723,-	532,-
Ledersitze vorn	-	3.575,-	3.410,-	-	3.720,-	-		2.845,-
Rücksitzlehne geteilt klappbar	40 : 60	40 : 60	40 : 60	40 : 60	40 : 60	50 : 50	40 : 60	40 : 60
Komplettpreis DM	48.900,-	73.085,-	77.026,-	52.290,-	81.230,-	54.126,-	54.772,-	54.886,-

Nicht erhältlich:

Serienmäßige Mehrausstattung gegenüber dem Sigma Kombi

- Dachreling
- beheizbare
Außenspiegel

- Farbkeil in Frontscheibe
- Schiebedach elektrisch
- Scheinwerfer-
Waschanlage
- Elektrische Fensterheber
hinten
- automatische Regelung
für Klimaanlage
- Radiovorbereitung

- höhenverstellbares
Lenkrad
- Radiovorbereitung

- Radiovorbereitung
- automatische Regelung
für Klimaanlage

- Scheinwerfer-
Waschanlage
- automatische Regelung
für Klimaanlage
- Nebelscheinwerfer

- Farbkeil in
Frontscheibe
- Scheinwerfer-
Waschanlage
- Radiovorbereitung

- Fahrer-Airbag
- höhenverstellbarer
Beifahrersitz

- Fahrer-Airbag

- Servolenkung
geschwindigkeits-
abhängig

- Leichtmetallfelgen
- Servolenkung geschwin-
digkeitsabhängig
- Fahrer-Airbag
- Stereoradio mit
Cass.-Teil
- Tempomat
- Diebstahlwarnanlage

- Leichtmetallfelgen

● = serienmäßige Ausstattung - = nicht erhältlich ○ = Option

* Das Leergewicht der Wettbewerber erhöht sich bei vergleichbarer Ausstattung mit dem Sigma Kombi und senkt die max. Zuladung!

** bis Fensterunterkante, nach VDA, jeweils 5 / 2 Personen

Stand: Mai 1993