

VW Touareg II - Eure Meinung

Beitrag von „strobi“ vom 13. Februar 2010 um 14:25

Ich habe mich gefragt, warum der T1 sich bisher so gut verkauft hat, obwohl viel dagegen spricht:

Ein Oberklasse Fahrzeug gewartet und verkauft von Lupo Polo &Co Werkstätten? -das kann eigentlich kaum gut gehen, die Ansprüche der Kunden (egal ob Service, Schnelligkeit, Genauigkeit, Flexibilität usw) liegen höher als bei einem (sry.) Lupo Fahrer.

Aber warum floppte dann der T bisher nicht genauso wie der Phaeton?

Vermutlich weil der T Ecken und Kanten hatte, genau wie die meisten der Fahrer. Ich unterstelle den T Fahrern, dass die meisten ihr Auto phantastisch finden (Design + praktisch) und es bisher völlig egal ist was die "anderen" denken, oder wie der Verkäufer aussieht, oder ob das VW Werkstattschild schief hängt -hauptsache das im Mittelpunkt stehende Auto ist ok.:D

Die innere Einstellung:

Ich habe meine Erfahrungen mit Mercedes+BMW Autohäusern gemacht und mir geht dieses Schickimicki Geplänkel auf den Nerv. Es passt nicht zu mir. Genauso wie Schickimicki Geländewagen, die in Wirklichkeit höhergelegte Kombis sind. In erste Linie muss das Auto zu mir passen und meine Erwartungen erfüllen (das Alter und die km Leistung oder wie alt/neu das Modell ist, ist mir wumpe) Das schließt aber eine pfleglich liebevolle Behandlung mit den entsprechenden Maßnahmen wie pimpen, waschen, polieren nicht aus.

Das Autohaus

Auto kaputt -> Werkstatt -> Reparatur -> heile

Ob ich einen Cappucino Espresso, Autozeitung, Leihwagen, gewaschen zurück oder sonst was bekomme ist mir egal, Hauptsache der Wagen ist schnell wieder günstig repariert. Mein Ego ist groß genug, dass ich auf die Streicheleinheiten meines Autohauses verzichten kann.

Wenn mir etwas nicht passt, habe ich einen Mund um meinem Unmut Luft zu verschaffen.

Der neue T Kunde

Der T2 wird neue Käuferschichten ansprechen, die auf wunderbar schicke harmonische Kurven stehen, keine Lust mehr auf den 10. Mercedes Kombi haben, die Lust auf was schickes neues haben und deshalb einen Pseudogeländewagen suchen (mit dem damit verbundenen Imagezugewinn und die bewundernden Blicke der Nachbarn?) der niemals das Gelände sehen wird.

Aber werden die sich auch bei einer Investition von über 60, 70, 80, 90.. tsd Eur damit anfreunden, dass der Lupofahrer gleich behandelt wird? dass der Service bei VW nicht oberklassetauglich ist? dass es keinen Espresso bei der Autoabholung gibt? dass der Verkäufer nicht den nötigen Smalltalk beherrscht? dass die Krawatte beim Verkäufer bis im Schritt hängt?

