

Phaeton GP

Beitrag von „knolfi“ vom 29. April 2010 um 10:36

Zitat von FrankS

Ein Streitpunkt soll es bestimmt nicht werden, ein Diskussionspunkt aber schon. Ein Auto der Oberklasse ist ja mehr als nur ein Haufen Metall und Plastik, der Service spielt eine entscheidende Rolle und ich denke nicht, dass wir ‚off topic‘ sind, wenn wir im Zusammenhang mit dem Phaeton auch VW’s Service an Kunden eben dieses Autos besprechen.

Gruß

Frank

Schön, dass wir wieder auf des Pudels (oder 'Pheatons Kern) zurückkommen, denn eine Diskussion über hochgebildete, Foxfahrene, angehende Studienräte oder eingebildete MB-fahrende Marketingvertreter ohne Bildungsabschluss, wie von unseren titel- und autosammelnden, amerikanischen Freund und dem Elefanten, der gerne 007 wäre und grundsätzlich ziemlich überheblich in Frage stellt, ob sich Leute, die jünger sind als er, überhaupt die Einstiegsmotorisierung (ist/war das nicht der R5?) leisten dürfen und dann noch meint, Rückschlüsse über das Vermögen ziehen zu können, bringt uns wirklich nicht weiter.

[OT]

Merkwürdig bleibt nur, warum hier alle Neuuser von den alterwürdigen Herrenfahrern blöd angemacht werden, nur weil sie bestimmte Dinge rund um den Touareg oder anderen Modellen der VW-Palette kritisch sehen und ihre Fahrzeuge nicht auf einen Sockel stellen. als Dank werden diese dann noch gesperrt. So bekommt man wirklich keine Neumitglieder.

[/OT]

Wie bereits geschrieben, heute geht es nicht nur ums Produkt, sondern auch um die Dienstleistung drumherum. Und ich frage mich, ob es jeder potentielle Phaetonkäufer akzeptiert, den gleichen Service geboten zu bekommen wie ein Kunde, der einen Fox kauft. Wäre da nicht irgendwas dran, dann müsste sich der Phaeton, da laut Meinung der meisten User hier im Thread die perfekte Oberklasselimousine, wie geschnitten Brot verkaufen. tut er aber nicht. Im Gegenteil, er wird regelrecht verramscht (gerade als Gebrauchtwagen)...und dann kann sich auch der Student schon fast einen Phaeton leisten (zumindest in der Anschaffung).

VW sollte sich also fragen, woran es liegt, dass sich der Phaeton so schlecht verkauft (am

Produkt kann's ja nicht liegen). Ist's der Service (kann ich kurzfristig reagieren), ist's das Image (kann ich nur langfristig mittels Marketingstrategen was ändern)? Gewinne generiert VW bei den Investitionen jedenfalls mit dem Phaeton nicht, also Abschreibungsobjekt zum Steuern sparen?