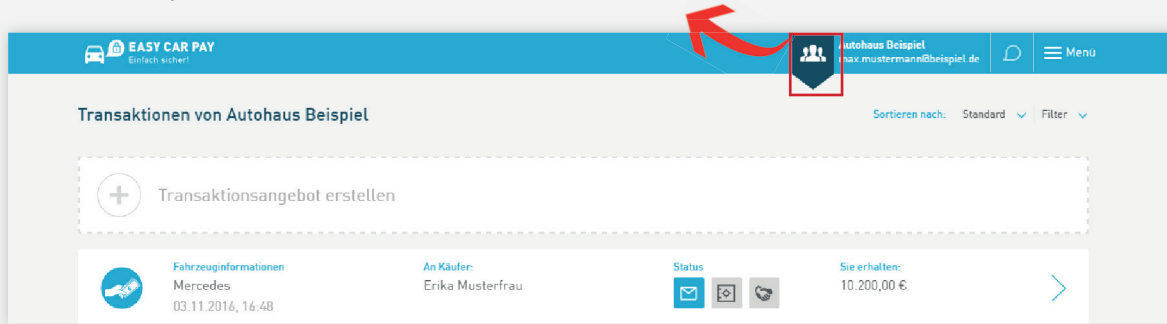
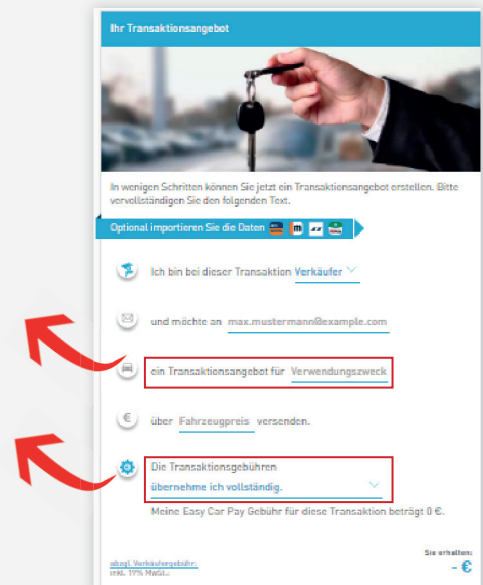


# Anleitung für Verkaufsberater

1. Zunächst erhalten Sie eine E-Mail mit Zugriffserteilung auf das Hauptkonto des Autohauses. Nutzen Sie den grünen Button in der E-Mail, um ein Account bei Easy Car Pay zu erstellen (Passwortvergabe reicht). Nun können Sie auf das Konto Ihres Autohauses zugreifen und Transaktionen an Ihre Kunden verschicken. Stellen Sie sicher, dass Sie im Namen Ihres Autohauses handeln. Das erkennen Sie am blauen Wimpel oben in der Menüleiste.



2. Beim Erstellen des Transaktionsangebots ist der Verwendungszweck dazu da, dass Sie die Transaktion zuordnen können. Dieser ist vom Autohaus abhängig und könnte z.B. der Fahrzeugname, die VIN, die Auftragsnummer oder die Kundennummer sein. Verwenden Sie hierfür ggf. die Vorgaben der kaufmännischen Leitung.  
Achten Sie jeweils darauf richtig einzustellen, ob Sie oder Ihre Kunden die Transaktionsgebühren übernehmen.



3. Um das Auto zu bezahlen, gibt der Kunde bei Ihnen vor Ort den Kaufpreis frei. In Ihrem Easy Car Pay-Konto können Sie in Echtzeit unter „Transaktionen“ den Bezahlstatus einsehen. Sobald der Status grün markiert ist, wurde der Kaufpreis angewiesen und die Fahrzeugübergabe kann erfolgen.

