

RANGE ROVER COLLECTIVE PROGRAMME

WIE WIR GEMEINSAM DIE ERWARTUNGEN UNSERER WERTVOLLSTEN KUNDEN
ÜBERTREFFEN UND SIE LOYAL BEI DER MARKE HALTEN.

JUDITH BELLMER
CEM CONVENTION 6. MAI 2026

WAS IST RANGE ROVER COLLECTIVE

RANGE ROVER COLLECTIVE

WO BESITZ ZUGEHÖRIGKEIT SCHAFFT

Range Rover Collective - nur auf Einladung!

Es ist ein exklusiver Circle für unsere anspruchsvollsten Kunden – und ist geprägt von personalisierten Mobilitätslösungen, seltenem Zugängen und Erlebnissen, die Modern Luxury widerspiegeln.

- Limitierte Anzahl der Mitgliedschaften in Europa
- Zugeschnitten auf High-Net-Worth Individuals
- Individualität, Zugang und Diskretion
- Service auf höchstem Niveau

RANGE ROVER



RANGE ROVER
COLLECTIVE

WAS IST RANGE ROVER COLLECTIVE

RANGE ROVER

PROGRAMM PRIVILEGIEN FÜR RRC KUNDEN

EXCLUSIVITÄT DEFINIERT DURCH SERVICE, PARTNERSCHAFTEN UND ZUGANG

PRIVATE MOBILITY ADVISOR



Ein dedizierter Single Point of Contact – geschult, jedes Bedürfnis oder Frage zu antizipieren und zu koordinieren.

EXCLUSIVE MOBILITÄTS LÖSUNGEN



Zugang zu Range Rover Fahrzeugen an Europas Top-Destinationen. Pickup, Lieferung, Chauffeur-Service, private Probefahrten

HÖCHSTE SERVICEQUALITÄT



Priority Service, gleichwertige Leihfahrzeuge, nahtlose Unterstützung – überall.

ACCESS TO INSIDE TRACK



Zugang zu Range Rover First und Limited Editions. Einladungen zu privaten Previews und Driving Experiences.

PRICELESS EXPERIENCES



Kuratierte Partnerschaften mit Ferrretti, LVMH, Luxushotels und mehr. Eintritt in Welten, die Modern Luxury definieren

RANGE ROVER COLLECTIVE

WAS SICH VERÄNDERT

Wettbewerb wächst - erfordert
starke Markendifferenzierung

Kontinuierliche Kundenbeziehungen
anstatt reine Transaktionen.

Retail allein genügt nicht, um
Markenbindung zu schaffen.

WAS WIR GEWINNEN

Direkte, kuratierte Kundenbeziehungen.

Stärkung der Rolle des Handels durch hochwertige
Kundenbindungsplattformen

Loyalität, Re-Purchase z.B. SV, positive Empfehlungen
in deren Community.

WAS WIR LERNEN

Direct Insights.

Erwartungen verstehen.

Strategic Listening Tool in der
UHNWI world (z.B. BEV Umfrage)

UHNWIs kaufen nicht das
Produkt - sie kaufen den
Lifestyle, die Marke.

Was für 95% der Kunden
funktioniert, ist für die
obersten 5% zu wenig.



ZUGANG RANGE ROVER COLLECTIVE

RANGE ROVER COLLECTIVE

VORAUSSETZUNGEN FÜR MITGLIEDSCHAFT

- Ca €300,000 kumulierter Range Rover Kauf innerhalb der letzten 3 Jahre oder 3 Fahrzeuge im Besitz mit Fokus auf Loyalty zur Marke
- Hauptnutzerin bzw Hauptnutzer des Fahrzeugs
- Gelebte Markenleidenschaft und aktive Teilnahme an Markenerlebnissen
- Zeitnaher Wiederkauf
- Überprüfung der Mitgliedschaft im 3-Jahres Rythmus



RANGE ROVER

Ihr Know – how macht den Unterschied! Ihre Nähe zu den Kundinnen und Kunden ist der Schlüssel, um RRC bewusst exklusiv zu halten. Sie kennen ihre Gewohnheiten, Präferenzen, Fahrzeuge und Markentreue.



IHRE ROLLE

RANGE ROVER COLLECTIVE



RANGE ROVER COLLECTIVE

IHRE ROLLE IM RETAIL & IHRE VORTEILE

Als CEM sind Sie der erste Zugangspunkt- diejenige Instanz, die erkennt, wer Teil des RRC Programmes sein sollte

IHRE ROLLE ALS CEM

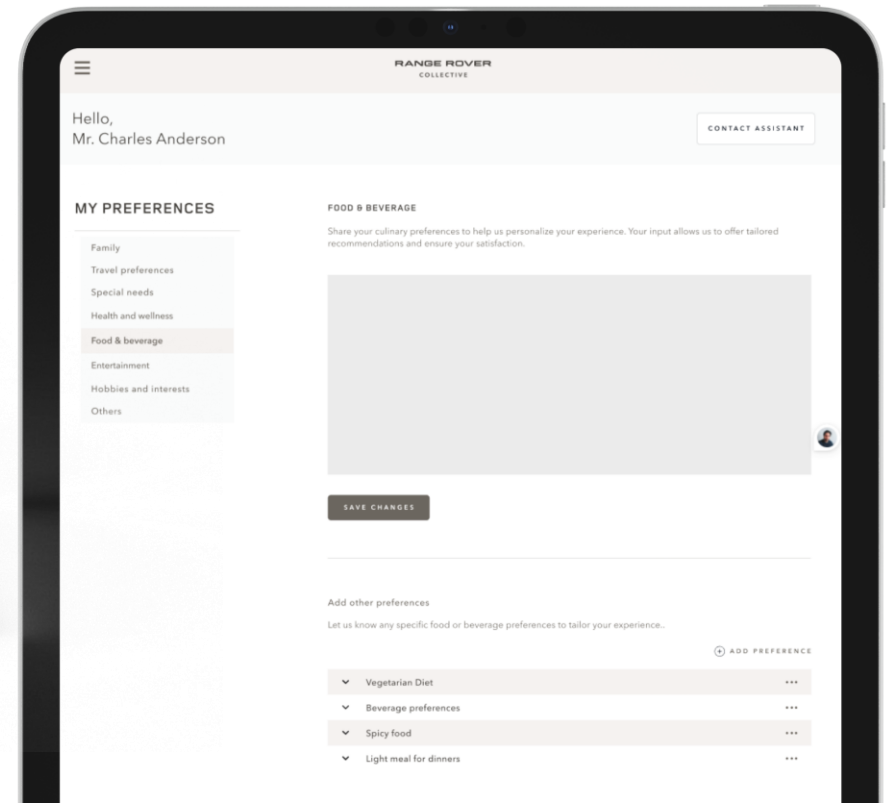
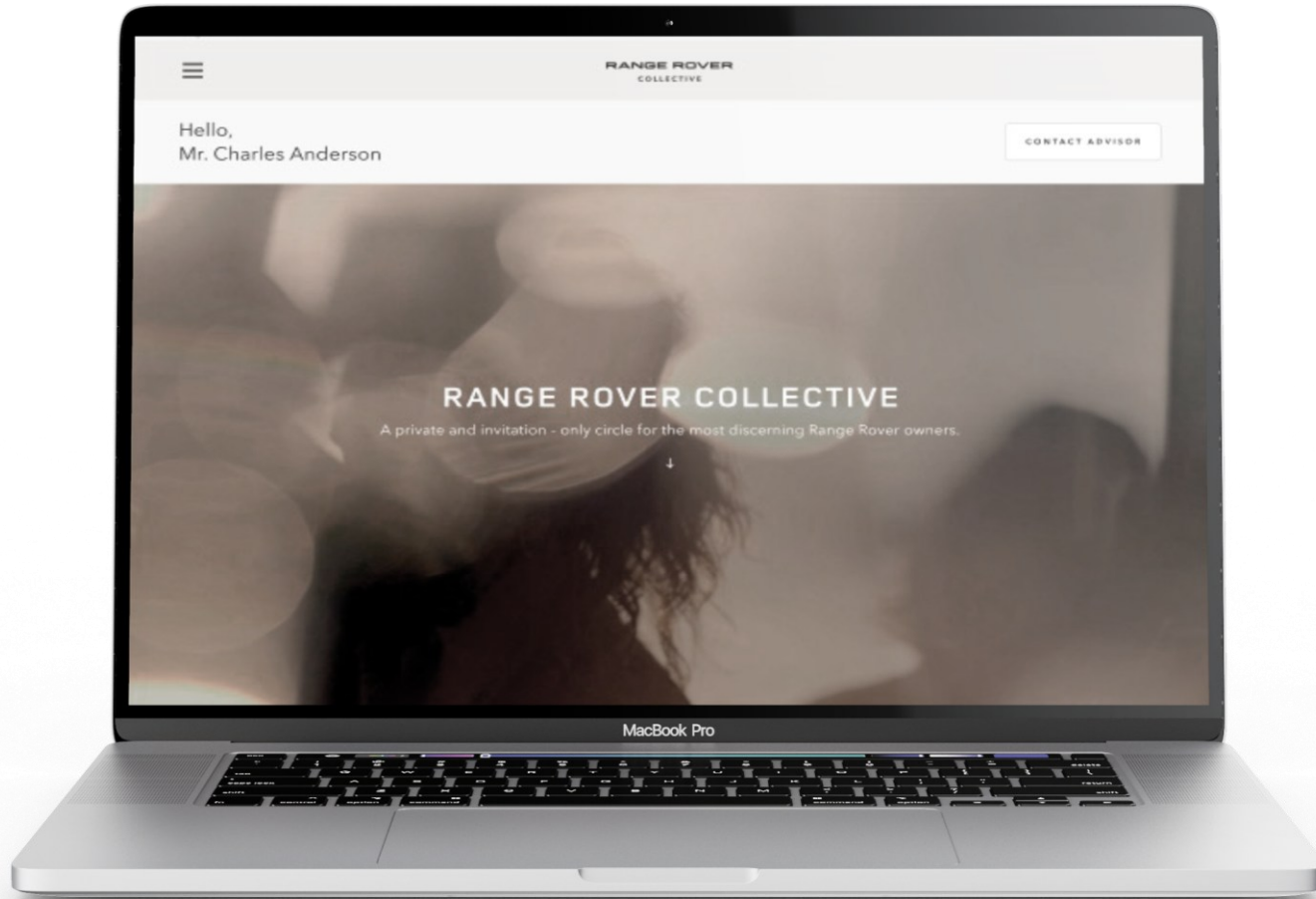
- Qualifizierte Kund:innen identifizieren und nominieren
- Programm vorstellen und consent einholen
- Zentrale Schnittstelle zwischen Kunde, PMA und NSC → TRIANGEL
- Kundenprofile mit relevanten Insights anreichern
- Präferenzen gemeinsam mit dem PMA weiter entwickeln
- Aktuelle Fahrzeugdaten für reibungslose Mobilität sicherstellen

IHRE VORTEILE

- Stärkung der Loyalität Ihrer wertvollsten Kund:innen
- Differenzierung Ihres Retailerlebnisses durch kuratierte Privilegien
- Förderung von Vertrauen und Kundenbeziehungen
- Wertvolle Insights durch den PMA zur gezielten und personalisierten Kundenansprache
- Förderung langfristiger Wiederkäufe sowie des SV Geschäfts; Empfehlungen
- Eine abgestimmte, transparente JLR Organisation, die bereit steht, die Kund:innen ganzheitlich zu unterstützen

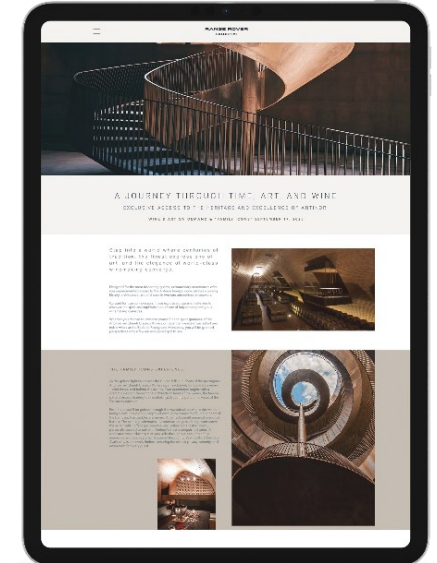
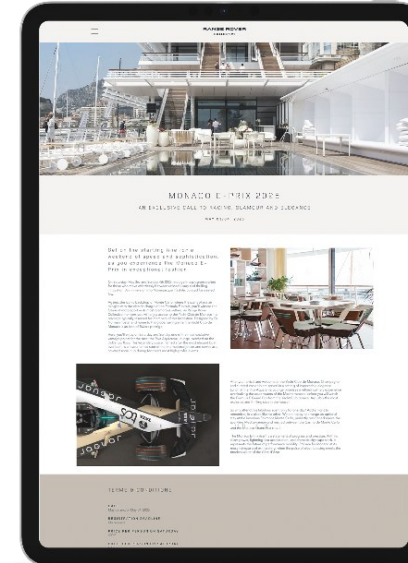
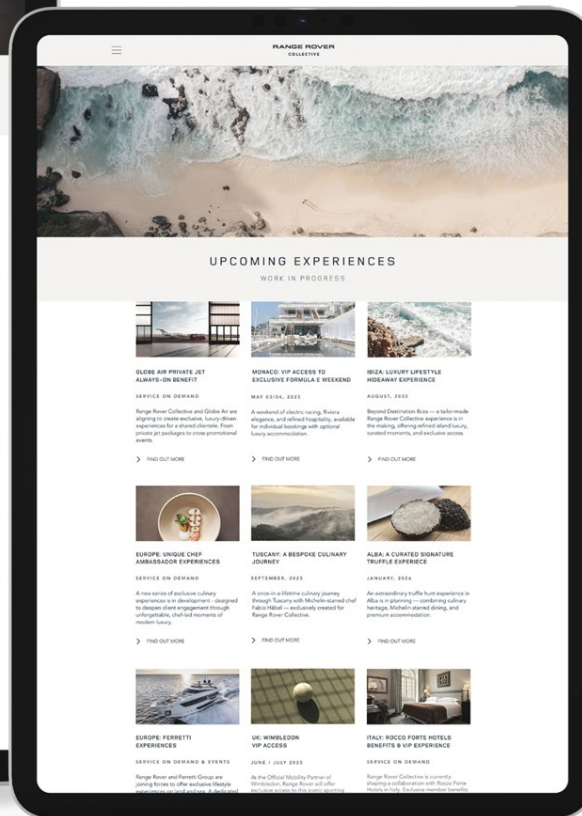
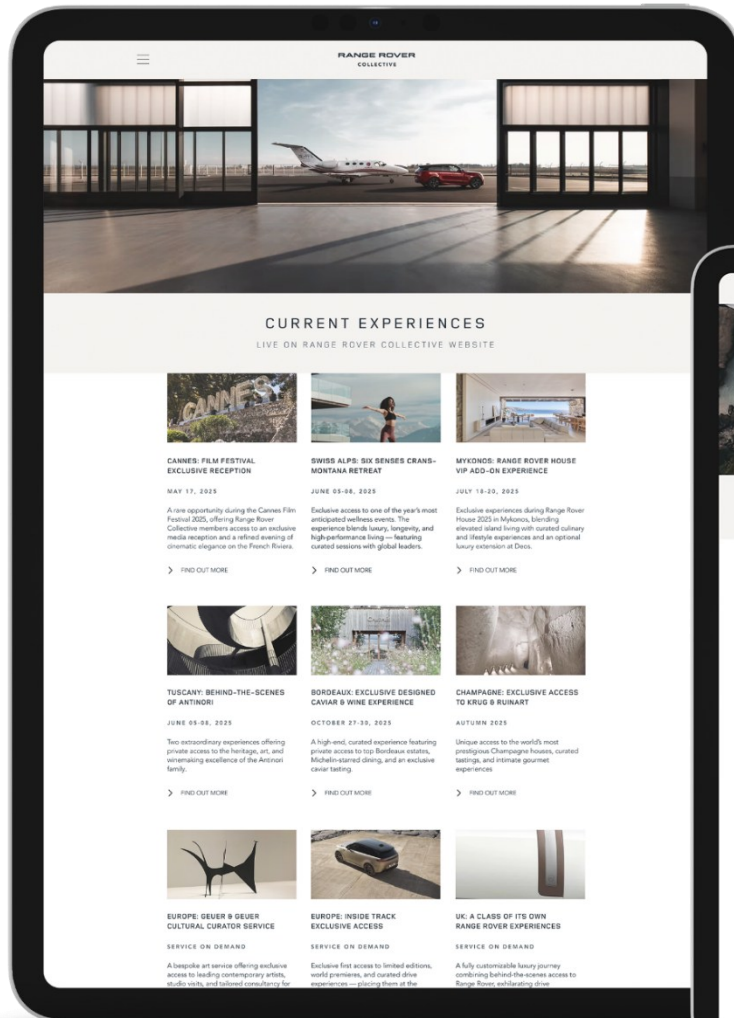
WENN SIE NOMINIEREN, ÜBERGEBEN SIE MEHR ALS EINEN SCHLÜSSEL.
SIE ÖFFNEN EINE TÜR.

RANGE ROVER COLLECTIVE COMMUNICATION
EIGENE RRC WEBSITE & DATENBANK



RANGE ROVER COLLECTIVE EXPERIENCES

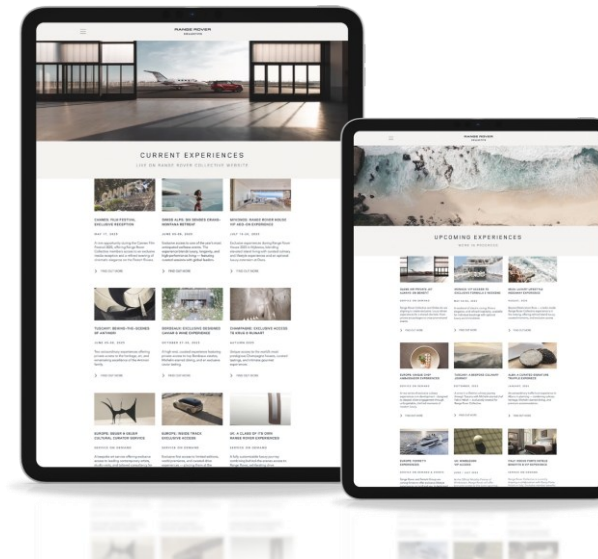
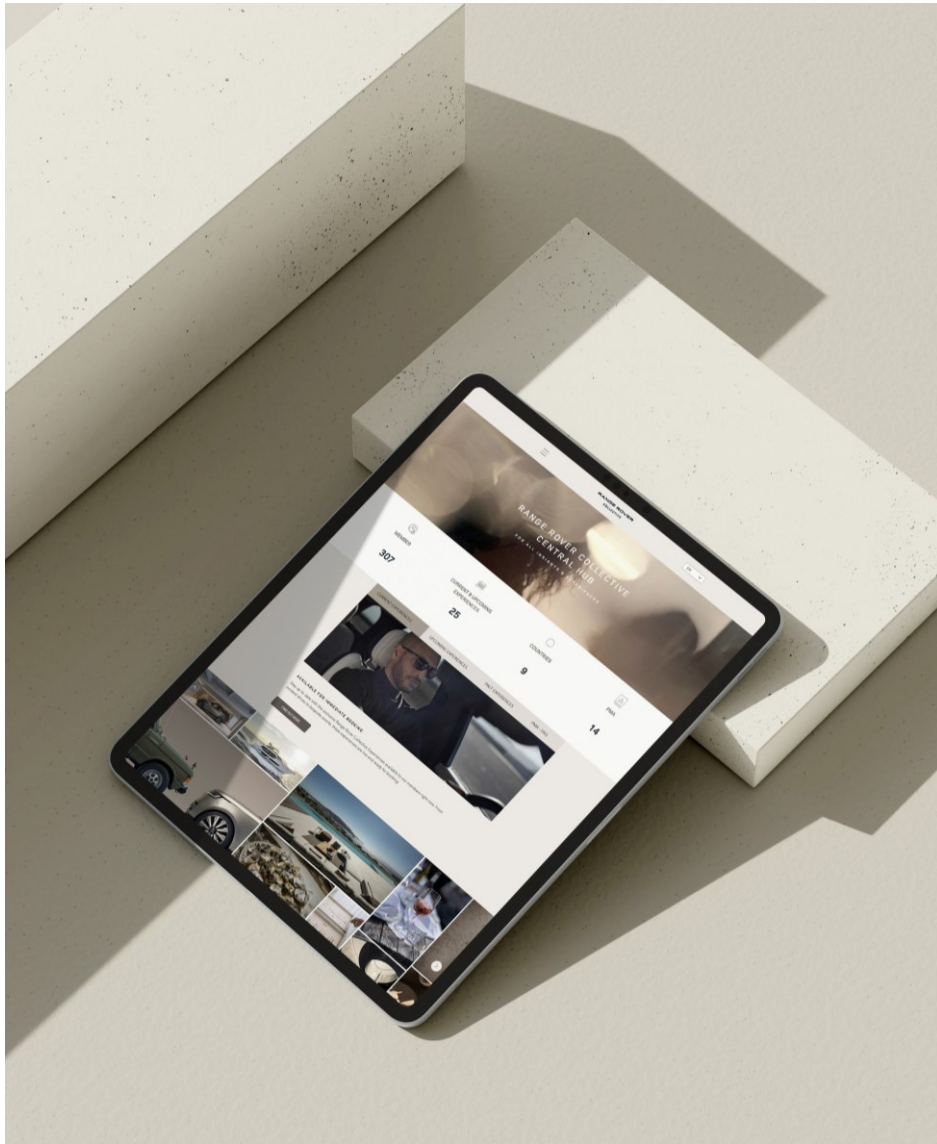
BEISPIELE DER RRC EXPERIENCES



ALLES WAS SIE BRAUCHEN, DIREKT ZUR HAND.

Sie haben Zugang zu:

- Step-by-step manual (GDPR, Daten upload, Einladungsprozess)
- RRC Welcome Pack
- Überblick des RRC Retail und Mitglieder Portals
- Retailer Engagement PACK
- Interne Microsite mit Beschreibungen der Experiences, Best practices
- Digitale Kundenbroschüre



RANGE ROVER COLLECTIVE

RRC INFORMATIONS MICROSITE

Eine zentrale Plattform für alle stakeholders — inklusive Management, Retailers, und PMAs — bietet echtzeit basierte updates von jetzigen und zukünftigen Experiences.

Für maximale Transparenz und klare Abstimmung vereint sie alle relevanten Inhalte, Zeitpläne, Kontakte; FAQ's und best practices an einem Ort.

> [HOME | Range Rover Collective](#)

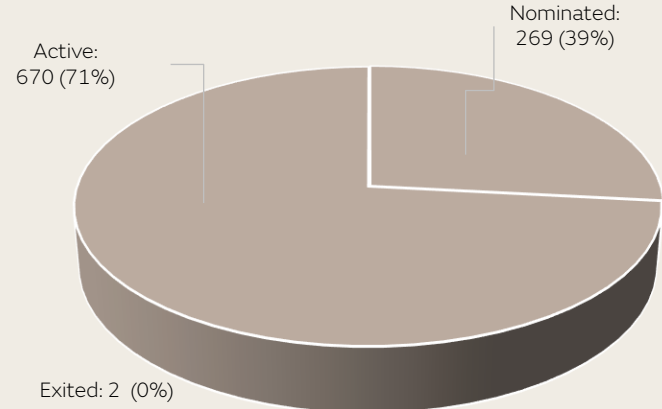




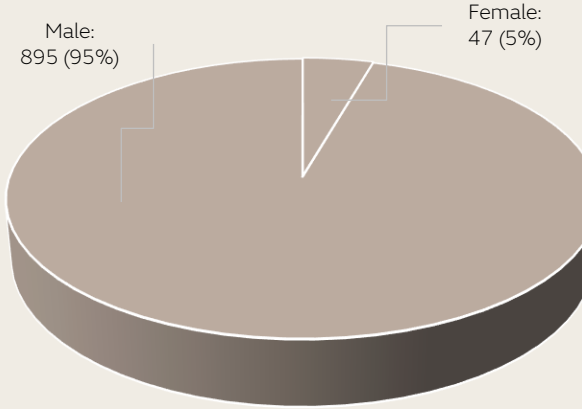
RESULTS & STATUS

RANGE ROVER COLLECTIVE

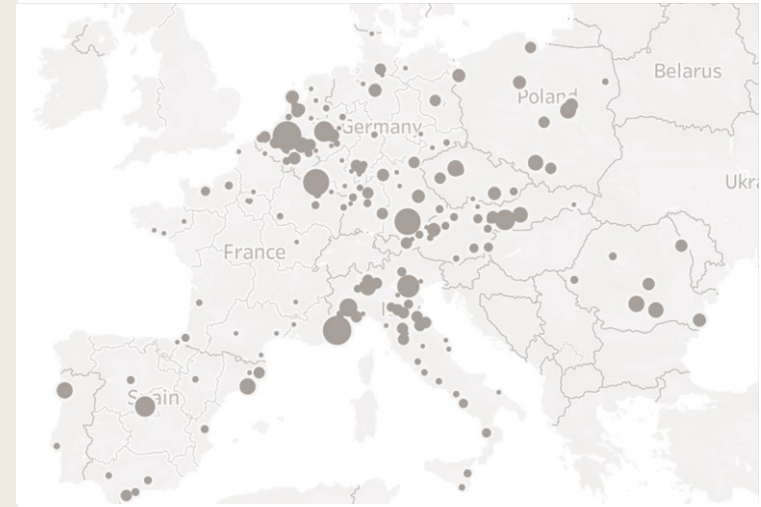
MEMBERS BY STATUS



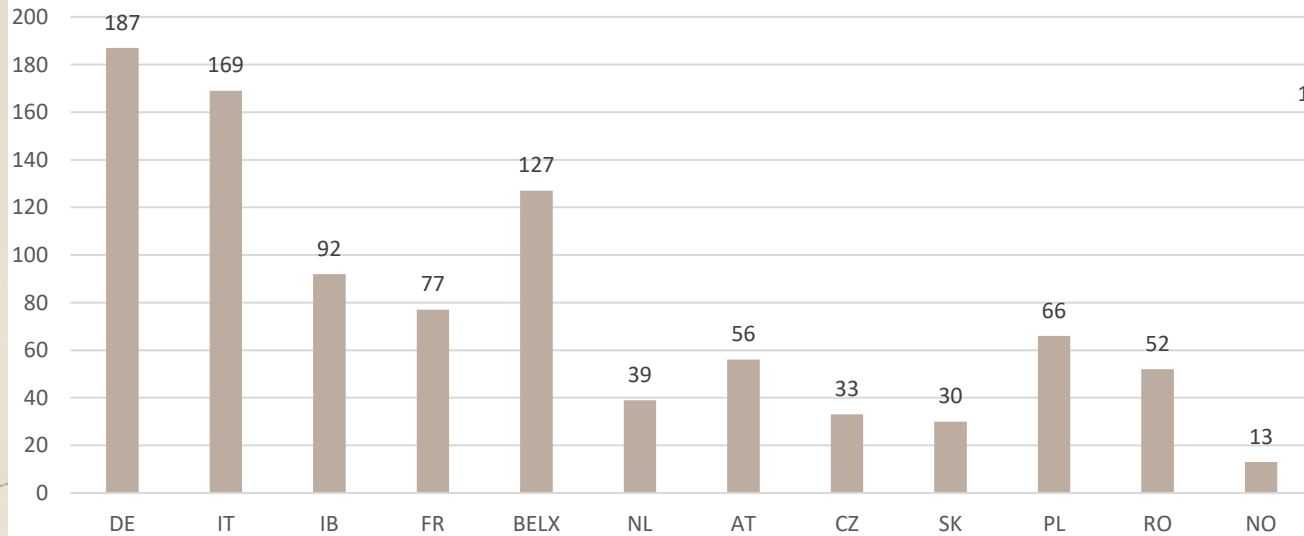
MEMBERS BY GENDER



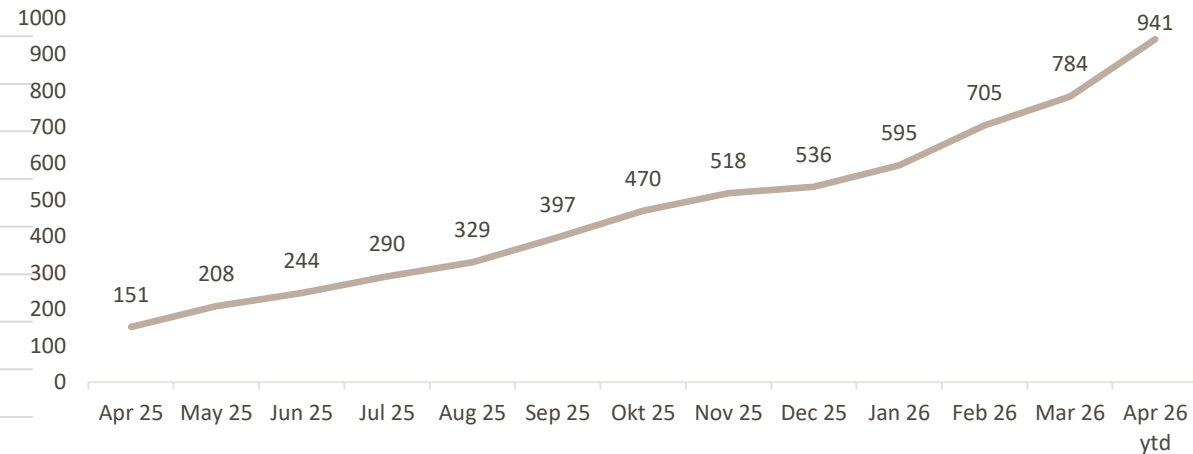
MEMBERS BY REGION



MEMBERS BY COUNTRY



MEMBERS BY MONTH (accum.)

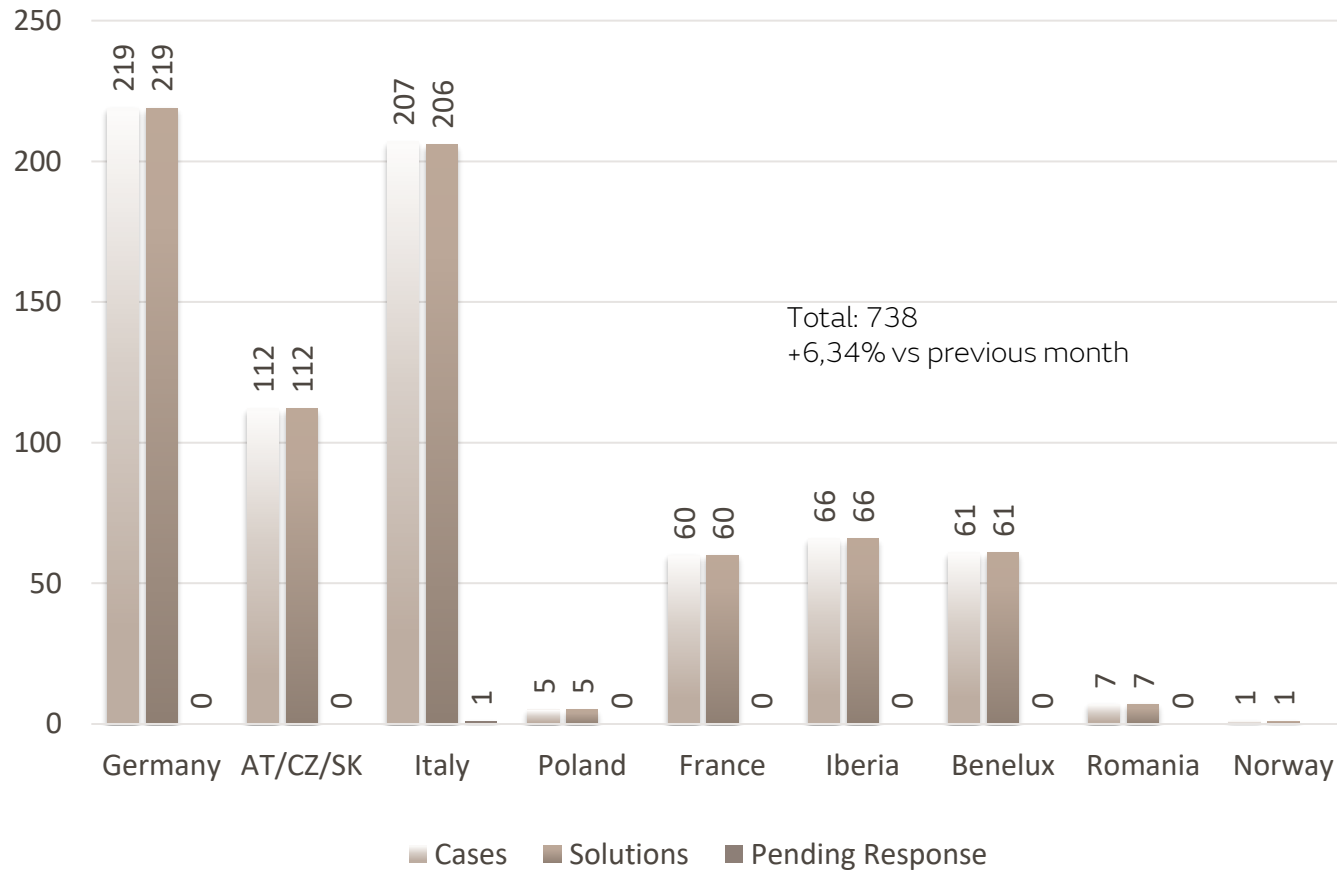


Plus 17,13% more inquiries vs previous month

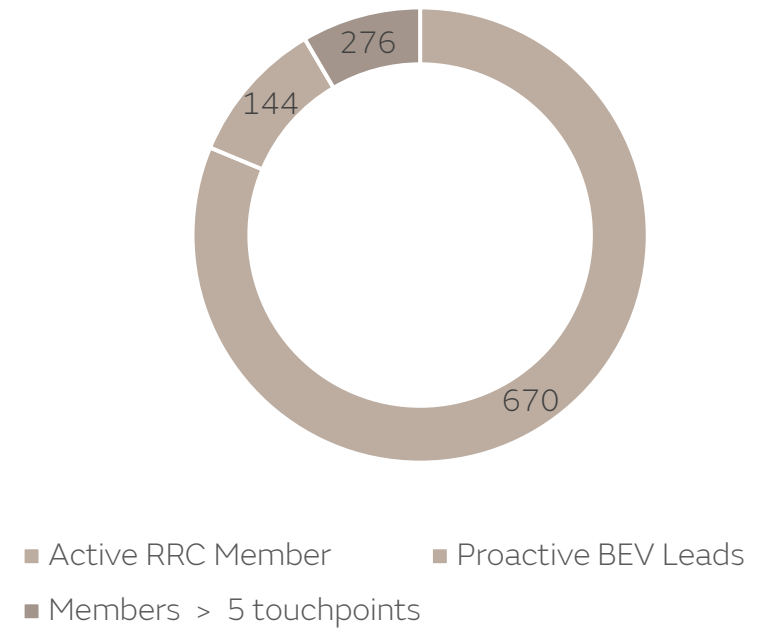
RRC INTERACTIONS TILL WEEK 18

Market	Total Nr of Inquiries	5/7 Points of Contact	Type of Request								
			Potential Vehicle Orders	Purchased Vehicles	Purchased SV	Referral*	Introduction RRC	Experiences	Mobility & Travel	Repair & Service	Other
Germany	739	113	23	30	4	9	108	280	42	33	97
AT/CZ/SK	426	8	15	2	-	-	69	111	34	6	181
Benelux	169	14	-	2	2	1	105	4	22	6	13
Poland	52	-	-	-	-	-	33	8	4	-	7
Romania	83	7	-	-	-	-	41	31	-	-	4
Italy	548	98	20	4	3	-	173	158	28	11	53
Iberia	213	24	1	1	1	-	60	78	16	19	13
France	221	5	1	1	-	-	41	106	10	1	56
Norway	10	7	-	-	-	-	2	-	-	-	1
TOTAL	2461	276	60	40	10	10	632	776	156	76	425

RRC SOLUTIONS PROVIDED TILL WEEK 18



POTENTIAL BEV PROSPECTS



RRC BEISPIELE BEST PRACTICES - GERMANY

MARKTÜBERGREIFENDER MOBILITÄTS SUPPORT

Anfrage: RRC Kunde hatte eine Mobilitätsanfrage für ein Fahrzeug in Düsseldorf und St. Tropez.

Prozess: PMA kontaktierte den zuständigen Händler und holte den Preis für DD ein. Für St Tropez kontaktierte der PMA den französischen CX Manager, der den Preis über den Händler vor Ort einholte.



CROSS BORDER CHAUFFEUR SERVICE

Anfrage: RRC Kunde fragte einen Chauffeur Service von Nizza nach San Remo im August an.

Prozess: PMA arrangierte den kompletten Service innerhalb von 24 Stunden.



KURZFRISTIGE ANFRAGE ZUR HOCHZEIT

Anfrage: RRC Kunde fragte kurzfristig 48 Stunden vor seiner Hochzeit einen 7-Sitzer für seine Gäste an.

Prozess: PMA arrangierte gemeinsam mit dem deutschen JLR Team ein Fahrzeug und stellte es als Hochzeitsgeschenk.



FAHRZEUGPANNE WÄHREND NUTZUNG DURCH FAMILIE

Anfrage: RRC Kunde verlor sein Fahrzeug an seinen Schwiegersohn; der Motor überhitze und das Fahrzeug lief nicht mehr.

Prozess: PMA priorisierte den Fall indem er ihn direkt mit dem Händler und Service koordinierte., ein Courtesy Fahrzeug wurde gestellt und der PMA klärte alles persönlich auch während des Reparaturservice mit Kunde, Händler und Service ab.



RRC BEISPIELE BEST PRACTICES – GERMANY

ZUGANG ZU EXCLUSIVEN EVENTS

Anfrage: Ein RRC Kunde wollte last – minute ein Ticket für das Hahnenkamm Ski Rennen bekommen, aber es war nix mehr auf dem Markt verfügbar.

Range Rover Collective Prozess: Dem zuständigen Händler kam das RRC Programm in den Sinn. Der RRC Kunde wurde registriert und bekam das Ticket. –Kunde war super dankbar.



DRINGENDE ANFRAGE WINTER RÄDER

Anfrage: Ein RRC Kunde benötigte innerhalb von 5 Tagen Winter Komplettäder..

Standard Prozess: Keine Chance die Räder in der vorgegebenen Zeit zu liefern.

Range Rover Collective Prozess: JLR Team Deutschland besorgte die gewünschten Winteräder von einem Flottenfahrzeug. Der Kunde konnte pünktlich in den Urlaub fahren und war sehr zufrieden.



ANFRAGE BZGL BESPOKE FARBEN UND LEDER

Anfrage: Ein RRC Kunde hatte eine spezielle Anfrage bezüglich Farben und Leder für seinen neuen Range Rover.

Standard Prozess: Customisation Optionen sind limitiert..

Range Rover Collective: Der PMA etablierte einen SV Kontakt in UK zwischen Kunden, SV Verantwortlichem und Händler. Der Kunde bekam eine ausführliche Beratung und die gewünschten s Optionen.



“MACHEN SIE AUS GUTEN KUNDEN BEWUSST LOYALE KUNDEN”

Nutzen Sie das Range Rover Collective Programm gezielt_

- ✓ Wählen Sie Ihre Top-Kunden bewusst aus
- ✓ Betreuen Sie diese mit Hilfe des Range Rover Collective Programmes individueller, persönlicher und maßgeschneidert auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden
- ✓ Seien Sie einen Schritt voraus und vorbereitet, nutzen Sie die Präferenzen
- ✓ Teilen Sie Informationen mit Hilfe der geteilten Notizen mit dem PMA
- ✓ Arbeiten Sie als ein Team mit den PMA's



**VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT
- der wichtigste Teil beginnt jetzt -
DER AUSTAUSCH!**