



**NEU:**  
 Get-together  
 am 27. Mai 2019  
 ab 19:00 Uhr!

## 6. AUTOHAUS E-MARKETING DAY 2019

### ZUKUNFT VERSTEHEN – DIGITALES MARKETING ERFOLGREICH UMSETZEN

**27./28. Mai 2019 im Dorint Pallas Hotel, Wiesbaden**

Die Art und Weise, wie Kunden Kontakt zum Autohaus aufnehmen, hat sich im Zuge der Digitalisierung des Autohandels verändert. Bevor ein Kunde sich zum Besuch in Ihrem Autohaus entschließt, hat er über Ihre Webseite, Ihren Blog, Ihre Facebook-Seite oder über Instagram umfassend Informationen gesammelt. Damit Sie ihn ins Haus bekommen, muss die Konversion der Internet-Leads funktionieren!

Das Instrument der Wahl ist eine wohldurchdachte und zielgerichtete Marketingstrategie, die dem sich verändernden Kontaktverhalten Rechnung trägt. Vor allem muss der Mix des Online-Marketings stimmen. Ziel ist es, durch gezielte Werbemaßnahmen im Internet Neukunden zu gewinnen, Stammkunden zu binden und damit die Umsätze zu erhöhen. Je besser der Marketing-Mix, desto mehr Leads werden Sie gewinnen!

Mit freundlicher Unterstützung von:



## PROGRAMM

MONTAG, 27. MAI 2019,  
AB 19:00 UHR

### Verleihung carwow Händler Award 2019

### Get-Together: Foodtruck, Green Egg Grill und Musik vom DJ

DIENSTAG, 28. MAI 2019,  
09:00 BIS 17:30 UHR

### Begrüßung der Teilnehmer und Vorstellung der Sponsoren und Aussteller

*Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS,  
und Stefan J. Gaul, Partner, Gaul Company*

### Der Kunde entscheidet, welchen Kanal er wann bevorzugt: Wir müssen ihn auf seiner Journey abholen und betreuen

- Egal wo sich der Kunde befindet: Die richtigen Informationen sind am richtigen Ort vorzuhalten
- Das Fahrzeug entwickelt sich dabei mehr und mehr zum eigenen Kontaktpunkt
- Nur stringente Prozesse ermöglichen eine lückenlose Kundenbetreuung in allen Kanälen

*Peter-J. Lorenzen, Leiter Digitalisierung & Handelssysteme (VM/D),  
Škoda Auto Deutschland GmbH*

### Digitale Trends im südafrikanischen Autohandel: Erfolgreiche Kooperation zwischen Hersteller und Handel – ein Modell für Europa!

- Neue digitale Lösungen zur Steigerung des Lead-Volumens und der Lead-Conversion-Rate
  - Wem gehören die Kundendaten?
  - Win-win-Situation für Kunde, Hersteller und Handel
- Stephan Feurig, Managing Director, Customer Care Solutions*

### Zwischen Reifenfrühstück mit Mettbrötchen und Digital Customer Lifecycle

- Warum digital gestützte Beziehungspflege das einzig tragfähige Geschäftsmodell des künftigen Autohauses ist
- Marc Adelhütte, Leiter Händlergeschäfte, MeinAuto GmbH*

### Erfolgreiches Lead-Management

- Leads steigern
  - Leads erfolgreich managen
  - Mehr Verkäufe aus Leads generieren
- Frank Lenz, Geschäftsführer, Autohaus Lenz GmbH & Co. KG*

### Anrufe: Messen statt schätzen, der heilige Gral für besseres Online-Marketing

- 70% der Anfragen werden nicht gemessen, die Performance der Lead-Quellen wird vielerorts geschätzt
- Optimale Ergebnisse sind mit fehlenden Daten nicht möglich
- Transparentes Lead-Management ist nur mit Call Tracking möglich

*Frank Froux, CEO, matelso GmbH*

### Autohandel 4.0: Auf dem Weg zur digitalen Revolution im Fahrzeugmarkt

- Symbiose klassischer Handel und digitale Vermarktung
- Die Player im Markt – analog oder digital?
- „Must-have“ im Online-Fahrzeugkauf und -verkauf
- User-Ansprüche, Suchverhalten und Datenqualität
- Full-Service-Komplettlösung zur Umsatzsteigerung bei gleichzeitiger Kosten- und Aufwandssenkung

*Marc Herschbach, CEO, Carmato GmbH*

### Welchen Einfluss haben Online-Finanzierungsangebote für die Lead-Generierung und den Verkaufsabschluss?

*Jan Wieners, CEO, iAutofinance GmbH*

## MODERATION / FACHLICHE LEITUNG



**Ralph M. Meunzel**  
Chefredakteur, AUTOHAUS



**Stefan J. Gaul**  
Partner, Gaul Company

## ZIELGRUPPE

Geschäftsführer, Inhaber, Verkaufsleiter, Leiter Neuwagen, Leiter Gebrauchtwagen, Verkäufer im markengebundenen und freien Automobilhandel, Marketingverantwortliche sowie Händlerbetreuer, Hersteller, Importeure und Branchen-Dienstleister im GW-Handel.

## TERMIN UND ORT

Montag, 27. Mai 2019, ab 19:00 Uhr Get-together, Preisverleihung carwow  
Dienstag, 28. Mai 2019, ab 09:00 Uhr bis ca. 17:30 Uhr

Dorint Pallas Hotel Wiesbaden, Auguste-Viktoria-Str. 15, 65185 Wiesbaden

## Erst einmal sammeln, dann sehen wir weiter ...

- Bedeutung einer Datenstrategie im Autohandel für das digitale Marketing
- Datenerhebung und Datennutzung fürs E-Marketing unumgänglich
- Wege zu einer Datenstrategie: Stolpersteine und Lösungen + die 5 Phasen
- Use Cases und Umsetzung

*Julia Riethmüller, Leitung Marketing und Kommunikation, Mitglied der Geschäftsleitung, Beresa GmbH & Co. KG*

## Performance der Autohäuser im Web – Relevanz

*Steven Zielke, Geschäftsführer und Gründer, mobilApp GmbH*

## Digital Dealer Performance Award – Sieger 2018

*Ralph M. Meunzel im Gespräch mit Swen Schulmeyer, Teamleiter Marketing, Kommunikation und Kontaktmanagement, Autohaus Reisacher GmbH*

## Big Business oder Bust? Status quo und Zukunft von Influencer-Marketing

- Influencer-Marketing ist mehr als Selfies mit Produkten
- Influencer-Marketing ist kein Mittel gegen fehlende Marken- und Digitalstrategie
- Data Science und Technologie im Influencer-Marketing: Ineffizienz und Betrug vorbeugen

*Martin Faltl, Head of Research & Business Development, Reachbird.io*

## Facebook Marketplace, WhatsApp und Messenger: Neue Felder im Digitalmarketing

- Social-Media-Handelsmarketing als holistische Strategie
- Update Marketplace: Status quo, Bilanz, Ausblick
- WhatsApp und Messaging als Teil der Unternehmenskommunikation

*Ben Keller, Client Partner Automotive DACH, Facebook Germany GmbH*

## Social-Media-Marketing: Kommunikationskonfetti oder Must-have?

- Wie funktionieren eigentlich Facebook, Insta und Co.?
- Was bringt Facebook und Co. für mein Autohaus-Marketing?
- Kann ich neben Imagepflege auch Leads generieren und Autos verkaufen?

*Michael Ruppert, Founder und geschäftsführender Gesellschafter, SNOOK Frankfurt GmbH + SNOOK digital Frankfurt GmbH; Stefan Behr, Leiter Marketing, RKG Rheinische Kraftwagen Gesellschaft mbH & Co. KG*

*Ende der Veranstaltung ca. 17:30 Uhr*



**Marc Adelhütte**  
Leiter Händlergeschäfte,  
MeinAuto GmbH



**Stefan Behr**  
Leiter Marketing, RKG  
Rheinische Kraftwagen  
Gesellschaft mbH & Co. KG



**Martin Faltl**  
Head of Research &  
Business Development,  
Reachbird.io



**Stephan Feurig**  
Managing Director,  
Customer Care Solutions



**Frank Froux**  
CEO, matelso GmbH



**Marc Herschbach**  
CEO, Carmato GmbH



**Ben Keller**  
Client Partner Automotive  
DACH, Facebook  
Germany GmbH



**Frank Lenz**  
Geschäftsführer, Autohaus  
Lenz GmbH & Co. KG



**Peter-J. Lorenzen**  
Leiter Digitalisierung &  
Handelssysteme (VM/D),  
Škoda Auto Deutschland



**Julia Riethmüller**  
Leitung Marketing und  
Kommunikation, Mitglied  
der Geschäftsleitung,  
Beresä GmbH & Co. KG



**Michael Ruppert**  
Founder und geschäftsführender  
Gesellschafter,  
SNOOK Frankfurt GmbH



**Swen Schulmeyer**  
Teamleiter Marketing,  
Kommunikation und Kon-  
taktmanagement, Auto-  
haus Reisacher GmbH



**Jan Wieners**  
CEO, iAutofinance GmbH



**Steven Zielke**  
Geschäftsführer und  
Gründer, mobilApp GmbH

**Nutzen Sie für Ihre  
Übernachtung das  
Zimmerkontingent  
im Hotel!**

**Ja, wir nehmen am AUTOHAUS E-Marketing Day 2019 am 27./28. Mai 2019 Wiesbaden teil:**

#### Teilnehmer

1. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

2. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

#### Absender/Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

#### Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für Händler, Hersteller/Importeure beträgt brutto 712,81 Euro (netto 599,- Euro zzgl. 113,81 Euro MwSt.) inklusive Abendessen am 27. Mai 2019, Mittagessen am 28. Mai 2019, Tagungsgetränken, Kaffeepausen und Tagungsunterlagen.

Die Teilnahmegebühr für Teilnehmer anderer Unternehmen beträgt 831,81 Euro (netto 699,- Euro zzgl. 132,81 Euro MwSt.)

**Für AUTOHAUS-Abonnenten sowie Partner der Sponsoren reduziert sich die jeweilige Teilnahmegebühr um 100,- Euro.**

Die schriftliche Abmeldung bis 8 Tage vor Veranstaltungsbeginn ist kostenfrei. Ab 7 Tagen vor Seminarbeginn wird eine Stornogebühr von 50 % der Seminargebühr berechnet. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Eine kostenfreie Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Es gelten die AGB der AUTOHAUS akademie.

#### Termin/Veranstaltungsort

Montag, 27. Mai 2019, ab 19:00 bis ca. 23:00 Uhr  
Dienstag, 28. Mai 2019, 9:00 bis ca. 17:30 Uhr

Dorint Pallas Hotel Wiesbaden, Auguste-Viktoria-Str. 15, 65185 Wiesbaden

#### Nutzen Sie das Abrufkontingent:

Wir haben ein Abrufkontingent für Sie eingerichtet.  
Unter dem Stichwort „E-Marketing“ können Sie im Tagungshotel Ihr Zimmer reservieren (Einzelzimmer 159,50 Euro inkl. Frühstück).

#### Fotohinweis/Datenschutz-Grundverordnung

Basierend auf der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) sind wir verpflichtet, Sie als Teilnehmer über die Verwendung Ihrer Daten zu informieren. Während der Veranstaltung werden Fotos der Teilnehmer gemacht, die im Rahmen der verlegerischen Arbeit der Springer Fachmedien München GmbH verwendet und veröffentlicht werden.

Ferner bitten wir Sie, uns Ihre Einwilligung für Werbezwecke zu erteilen. Sind Sie mit den folgenden Nutzungszwecken einverstanden, kreuzen Sie dies bitte entsprechend an.

Ich willige ein, dass mir die Springer Fachmedien München GmbH Informationen und Angebote zu allen Verlagsprodukten zum Zwecke der Werbung

- per E-Mail und/oder  
 telefonisch übermittelt.

Jede Einwilligung ist freiwillig und kann jederzeit widerrufen werden. Bitte senden Sie uns für den Widerruf einer Einwilligung eine kurze Mitteilung, z. B. per E-Mail, an [vertriebsservice@springernature.com](mailto:vertriebsservice@springernature.com).

Verantwortlicher im Sinne der DSGVO ist:  
Springer Fachmedien München GmbH, Aschauer Straße 30, 81549 München, Telefon: +49 89 203043-1600, E-Mail: [vertriebsservice@springernature.com](mailto:vertriebsservice@springernature.com)

Zweck der Verarbeitung ist

- die Veröffentlichung von Fotos mit Ihrem Namen und/oder
- das Direktmarketing über die Kommunikationskanäle, für die Sie Ihre Einwilligung erteilt haben. Ihre Daten werden für diesen Zweck nur von uns verarbeitet und nicht an Dritte weitergegeben.

Weitere Informationen zur Verarbeitung personenbezogener Daten durch uns und zu Ihren Rechten nach der DSGVO finden Sie in unserer Datenschutzerklärung unter <https://www.springerfachmedien-muenchen.de/datenschutz-588432.html>.

**Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die AGB, zu finden unter [www.autohaus.de/akademie](http://www.autohaus.de/akademie).**

Datum/Unterschrift

#### Anmeldung bitte per Post an:

Springer Fachmedien München GmbH, AUTOHAUS akademie,  
Danuta Stefaniak, Aschauer Straße 30, 81549 München

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Danuta Stefaniak :

**Telefon: +49 89 203043-1288**

**E-Mail: [danuta.stefaniak@springernature.com](mailto:danuta.stefaniak@springernature.com)**