

# GW-Kongress 2015

## Zahlen aus dem DAT-Report neu interpretieren



Dr. Martin Endlein, DAT  
München  
1 Monat vor Weihnachten

# Die Gründer und Gesellschafter bis heute



Verband der Automobilindustrie e.V.



Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller e.V.

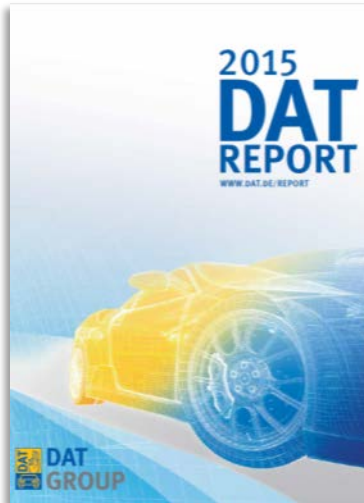


Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V.



Die Gesellschaft soll als überparteiliches Organ lediglich den gemeinsamen Interessen der Industrie, des Handels und des Kraftverkehrs dienen. Sie soll keine Erwerbsgesellschaft sein.

# DAT-Report 2015



- Standardwerk der Automobilbranche
- 41 Jahre automobile Kompetenz
- Tiefgehende Marktanalyse für Autoprofis, Studierende und Interessierte
- 84 Seiten automobiles Wissen
- über 100 Grafiken
- Wertvolle Praxistipps für die Branche

## Wie stehen die Gebrauchtwagenkäufer zu ihrer Marke?

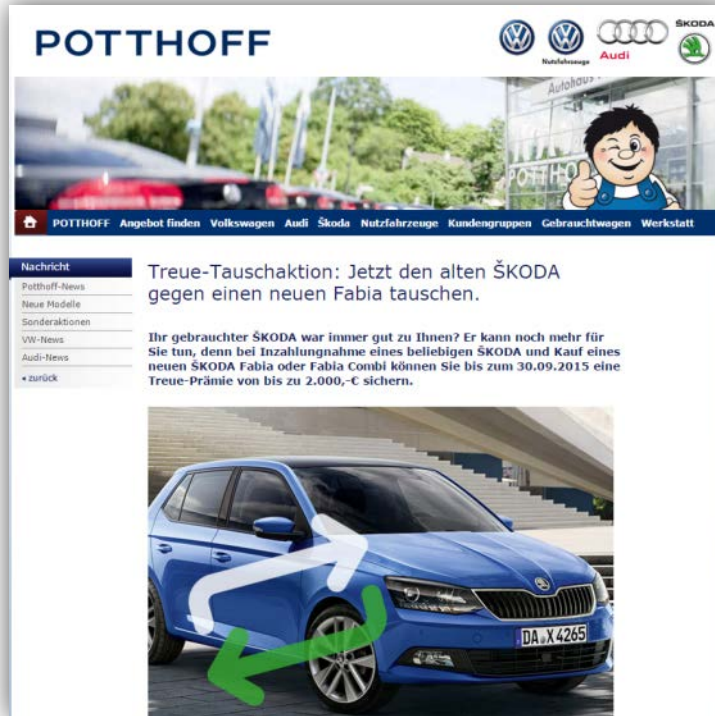


## Wie stehen die Gebrauchtwagenkäufer zu ihrer Marke?

	Gesamt	Von Privat	Bei Marken- handel	Männer	Frauen	Audi/ BMW/MB	Dt. Marken	Importeurs- Marken
Ich kaufe immer die gleiche Automarke	18	14	25	21	13	31	22	9
Für mich kommen nur wenige Automarken (2-3) in Frage	46	40	50	48	43	58	51	36
Die Automarke ist mir beim Autokauf relativ egal	37	46	25	31	44	11	27	55



# Kundenbindung 2.0





- ➔ Treue-Aktionen im Verkauf sind ein guter Ansatz für Kundenkontakte
- ➔ Treue-Aktionen werden durch Service-Aktionen unterstützt („Stammkunden-Pass“)
- ➔ Besonders wirksam sind „Kunden werben Kunden“-Aktionen

# Kundenbindung 2.0


VOLKSWAGEN
AUDI
VW NUTZFAHRZEUGE
GEBRAUCHTWAGEN

## Trummer






> Mehr Informationen




**Unfall Spezialist**  
Karosserie, Lack und Schadensabwicklung


**Willkommen bei Ihrem Unfall Spezialist.**




**Klimaanlagen-Check.**



**Volkswagen TopCard**




**Treue. Erleben. Treue Erfahrung.**



**NEU! Treuepakete**

Ihre Treue wird belohnt:



**WOW**  
BIS ZU €1.000,-  
PORSCHE BANK  
BONUS!

Bis zu € 1.000,-  
Porsche Bank Bonus.

## Kundenbindung 2.0

**SCHIRAK**  
*automobile*



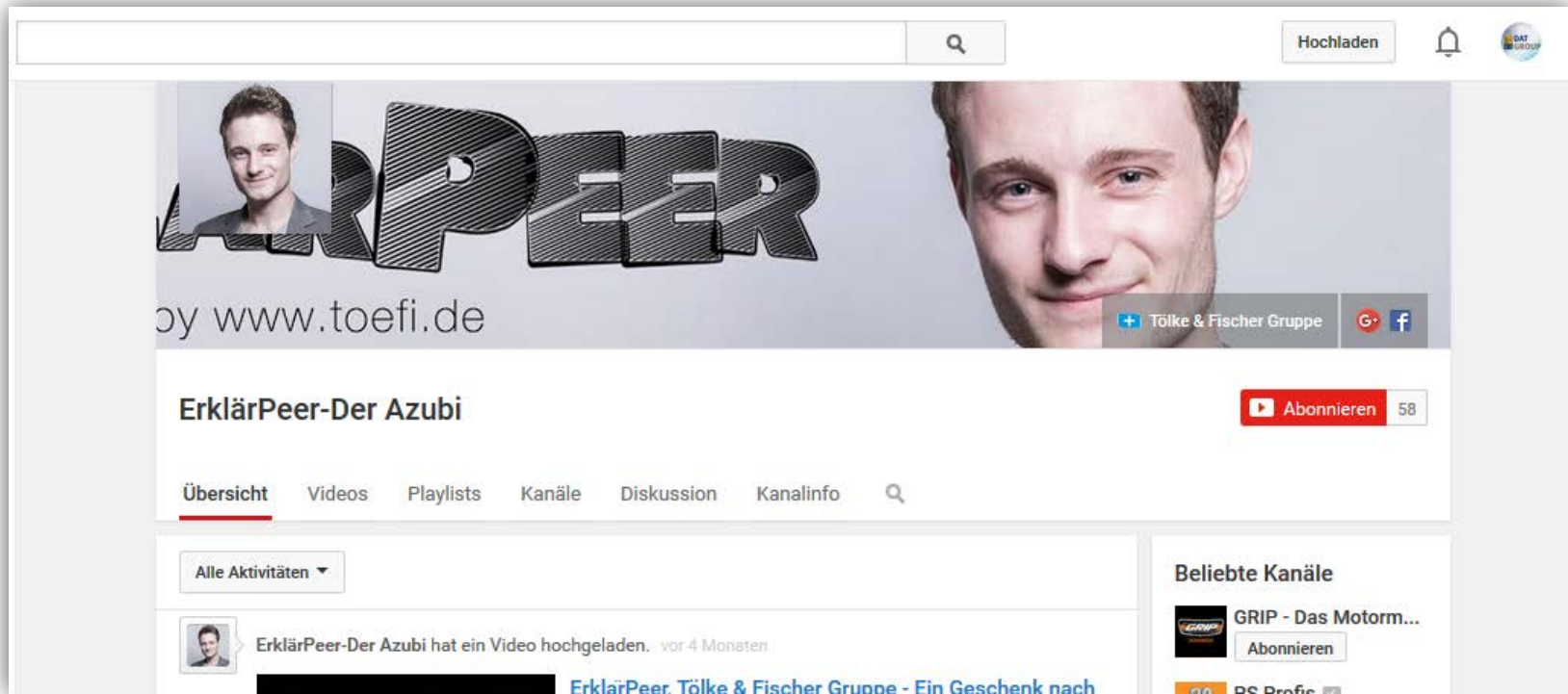
"Gib jedem Tag die Chance, der schönste deines Lebens zu werden!" Damien Kilian, Verkäufer

SCHIRAK AUTOMOBILE JAGUAR LAND ROVER VOLVO HYUNDAI NISSAN FAHRZEUGE



## Kundenbindung 2.0





## Kundenbindung 2.0: Fazit

- ➔ Dem Handel ein Gesicht geben
- ➔ Eigene Mitarbeiter involvieren (Employer branding, hohe Bindung an das Autohaus)
- ➔ Professionelle Fotos zeigen, auf denen sich der Kunde wiederfindet

## Was ist den Käufern wichtig beim GW-Kauf?





**P26 Bewertungskriterien beim Gebrauchtwagenkauf 2014**

Skala von 1 (sehr wichtig) bis 4 (unwichtig)



ID: 09201015

QUELLE: DAT

MH	Frauen	Männer	
1,5	1,4	1,5	Anschaffungspreis
1,8	1,7	1,8	Kraftstoffverbrauch
1,6	1,9	1,8	Aussehen
1,9	1,9	1,9	Wartungsfreundlichkeit
1,7	2,0	1,8	Ausstattung
2,0	2,0	2,0	Ersatzteilversorgung
1,8	2,0	2,0	Niedriger Kilometerstand
1,9	2,3	2,4	Garantiumfang
2,2	2,4	2,4	Dichte des Kundendienstnetzes
2,3	2,2	2,4	Umweltverträglichkeit
2,3	2,6	2,5	Wiederverkaufswert
2,3	2,7	2,5	Prestigewert
2,4	2,8	2,7	Finanzierungsangebot
2,4	2,9	2,7	Inzahlungnahme des Vorwagens
2,6	2,9	2,8	Paketlösungen

- ➔ Zielgerichtetes Bewerben der relevanten Faktoren
- ➔ Hervorheben der wichtigen Faktoren im Kundengespräch
- ➔ Diese Themen in den Newslettern oder auf Social Media Plattformen spielen
- ➔ Die eigenen Kunden nach ihren Kriterien fragen

**P28 Gebrauchtwagenkauf: Rangplatz der Bewertungskriterien nach Marken 2014**

	Gesamt	Dt. Premi- ummarken	Dt. Marken	Import- marken
Anschaffungspreis	1	1	1	1
Kraftstoffverbrauch	2	4	3	2
Aussehen	3	2	2	4
Wartungs- freundlichkeit	4	5	5	3
Ausstattung	5	3	4	5
Ersatzteilversorgung	6	6	6	6
Niedriger Kilometerstand	7	10	7	8
Umwelt- verträglichkeit	8	11	9	7
Dichte des Kundendienstnetzes	9	9	7	9
Wiederverkaufswert	10	8	11	10
Prestigewert	11	7	10	12
Finanzierungs- angebot	12	14	12	11
Inzahlungnahme der Vorwagen	13	13	13	13
Paketlösungen	14	12	14	14

ID: 2015P28

QUELLE: DAT

**Regelmäßige  
Wartung / Pflege  
erhöhen den  
Wiederverkaufswert**

	Gesamt	Männer	Frauen	Kauf bei MH
Trifft zu	82	83	81	91
Trifft nicht zu	18	17	19	9



Zum Thema „Aussehen“: Aufbereitungspakete anbieten

# Finanzierung als Kriterium

➔ Sich selbst  
immer wieder  
als attraktiven  
Arbeitgeber ins  
Spiel bringen!

## Karriere bei DB Autohaus

Kommen Sie an Bord: Eine Karriere bei DB Autohaus

➔ Karriere



## Maßgeschneiderte Finanzierung

Vermittlung passender Finanzierungen über die Santander Consumer Bank AG, Mönchengladbach.

➔ Finanzierung





# Laufleistung als Kriterium

## Gebrauchtwagen mit wenig km – und mit viel Qualität, Beratung und Service

Gebrauchtwagen von Autohaus Faupel mit wenig km sind gefragt. Attraktiv ist an einem Gebrauchtwagen jedoch nicht allein ein niedriger Kilometerstand. Auch der Zustand und die Historie des Fahrzeugs sind ausschlaggebend. Ein junges, unfallfreies, scheckheftgepflegtes und rundum tadelloses Auto ist dauerhaft eine Freude. Zu den niedrigen Kilometerleistungen von Gebrauchtwagen der Marken Mercedes-Benz, BMW, Porsche und Audi kommen bei Autohaus Faupel Serviceleistungen, die zusätzliche Freude bereiten. Das Autohaus Faupel begleitet die Käufer auch bei den Themen Leasing, Finanzierung und Inzahlungnahme.

Zudem geben wir Kunden, die Nürnberg bei der Abholung ihres Gebrauchtwagen kennenlernen wollen, **gerne Empfehlungen für kulturelle Ereignisse in Nürnberg**. Auf Wunsch reservieren wir auch ein Hotelzimmer in unserer unmittelbaren Nähe. Wir zitieren hier zufriedene Kunden: „Wegen unserer Entfernung von ca. 360 km hatten wir zunächst nur die Online-Information, die wir uns daher von der Firma Faupel telefonisch nochmals bestätigen ließen. (...) Als wir das Fahrzeug abholten, wurden wir nicht enttäuscht, alles bot sich im Top-Zustand. Die gesamte Kaufabwicklung verlief sehr angenehm freundlich, unkompliziert und vor allem korrekt. Die Firma Faupel ist bestens zu empfehlen.“

Nachlesen können Sie diese und andere Referenzschreiben auf [autoplenum.de](http://autoplenum.de)



## Vertrauen als Kriterium?

Würden Sie ausschließen,  
dass der km-Stand Ihres gekauften Pkw  
manipuliert wurde?

	Gesamt	Von Privat	Bei Marken- händler
Ja, kann ich ausschließen bzw. habe ich überprüft oder überprüfen lassen (z.B. Serviceheft, ...)	43 %	35 %	52 %
Nein, kann ich nicht ausschließen ABER vertraue dem Verkäufer/Händler	55 %	63 %	47 %
Nein, kann ich nicht ausschließen UND habe durchaus meine Zweifel bzw. einen Verdacht	2 %	2 %	1 %

➡ Historie / Service-Historie klar herausstellen!

## Vertrauen beim Kunden

**Ich kenne die technischen Funktionen meines Autos genau**

	Gesamt	Männer	Frauen	Kauf bei MH
Trifft zu	56	74	29	60
Trifft nicht zu	44	27	71	41

**Bei Störungen versuche ich den Fehler selbst zu finden**

	Gesamt	Männer	Frauen	Kauf bei MH
Trifft zu	28	41	8	26
Trifft nicht zu	72	59	92	74

- ➡ Herausstellen der Beratungsleistungen
- ➡ Kurse für Kundinnen und Kunden
- ➡ Kurse von Frauen für Frauen

## Bevorzuge Original-Ersatzteile bei Reparaturen

	Gesamt	Männer	Frauen	Kauf bei MH
Trifft zu	40	44	33	59
Trifft nicht zu	61	56	67	41



Alle Fahrzeuge ▾

> Unternehmen > Karriere Anbieter und Datenschutz

**Mercedes-Benz** | Saar-Pfalz-Garage GmbH  
Telefon: +49 6894 96320

Saar-Pfalz-Garage GmbH-Startseite Neufahrzeuge Gebrauchtfahrzeuge Service & Zubehör Finanzdienste Geschäftskunden Über uns

[Original-Teile, -Zubehör und Reifen](#)

- Original-Teile >
- Original-Zubehör >
- Reifen und Komplettäder >
- Original-Motorenöl
- Original-Pflegeprodukte >

## Mercedes-Benz Original-Teile, -Zubehör und Reifen.

Qualität ist das beste Material.

## Umweltfreundlichkeit als Kriterium

Wenn der Pkw weniger Kraftstoff verbraucht, darf er auch mehr kosten

	Gesamt	Männer	Frauen	Kauf bei MH
Trifft zu	58	53	65	63
Trifft nicht zu	43	47	36	37

Wenn der Pkw weniger CO<sub>2</sub> ausstößt, darf er mehr kosten

	Gesamt	Männer	Frauen	Kauf bei MH
Trifft zu	37	35	41	43
Trifft nicht zu	63	65	59	57

## Die Top 5 der sparsamsten BMWs: Ade, Tankstelle!

Veröffentlicht: 25. August 2014 | 10:02 Uhr



Sprit sparen ist ein Muss – sowohl für den einzelnen, als auch für unsere Gesellschaft. Doch welche Fahrzeugmodelle eignen sich dazu am besten? In der Top 5 der sparsamsten Autos bei BMW erfahren Sie, welcher BMW am wenigsten Sprit verbraucht. Die Liste hält einige Überraschungen bereit!

## Umweltfreundlich fahren – Sprit sparen – Geldbeutel entlasten „AMI-Spritsparstunde“ auf der AUTO MOBIL INTERNATIONAL 2014

Bereits zum zehnten Mal fand in Leipzig die AMI-Spritsparstunde statt, die erneut von den Unternehmen DAT und TOTAL unterstützt wurde. Die Schirmherrschaft für 2014 hatte die Bundesumweltministerin Dr. Barbara Hendricks übernommen. Die 11 teilnehmenden Marken führten fast 900 AMI-Spritsparstunden durch und leisten auch 2014 wieder ihren Beitrag zum Klimaschutz. Intelligentes, kraftstoffsparendes Fahren auf allen Straßen entlastet die Umwelt.

### 10. AMI-SPRITSPARSTUNDE



Nutzen Sie die Angebote unserer Partner!

[Home](#) / [Showroom](#) / **Occasionsfahrzeuge**

## Occasionsfahrzeuge

**Umwelt** (1 ausgewählt) —**Energieeffizienz**Alle ▼**CO2-Emission bis**50 g/km ▼**Verbrauch bis**Alle ▼**Euro Norm**Alle ▼**Ausstattung, Eigenschaften und Extras** *Klimatisierung, Sitzheizung, Xenon usw.* +**Sonstiges** *PLZ / Ort, Alter des Inserates* +**25 Treffer anzeigen**



# Umweltfreundlichkeit als Kriterium

Home Unternehmen Standorte Fahrzeuge Events Geschäftskunden

## Unsere CO<sub>2</sub>-Initiative




„Nachhaltigkeit auf allen Ebenen“ so unsere Devise. Es ist uns ein besonderes Anliegen als Unternehmen mit umweltfreundlicher Philosophie innerbetrieblich Verschwendung zu reduzieren und Ressourcen zu schützen. Der Einsatz nachhaltig und umweltschonend produzierter Produkte und

- ➔ Medienwirksam präsentieren
- ➔ Spritspartraining in Zusammenarbeit mit Fahrschule
- ➔ Dieses Thema zielgruppen-gerecht spielen



**CARVANA**


SKIP THE DEALERSHIP.  
**BUY THE CAR ONLINE.**





\$1,681 in Savings vs. Kelley Blue Book | Delivery to Your Door | 7-Day Test Own

**Forbes 2015**  
**AMERICA'S MOST PROMISING COMPANIES**


**WE'RE HIRING!**  
[Explore Careers»](#)

[carvana.com](#)





 Now in NY!
  Top 5 Questions
  Backseat Driver
  Love Stories
 SELL
BUY
(888) 542-3374

Every car is hand-inspected.  
Hand-wrapped. And **hand-delivered.**

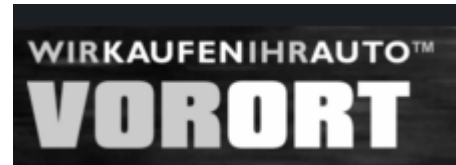


< SELL





BUY >



**DIT** Halle GmbH

**5 JAHRE GARANTIE**  
SORGLOS FAHREN!

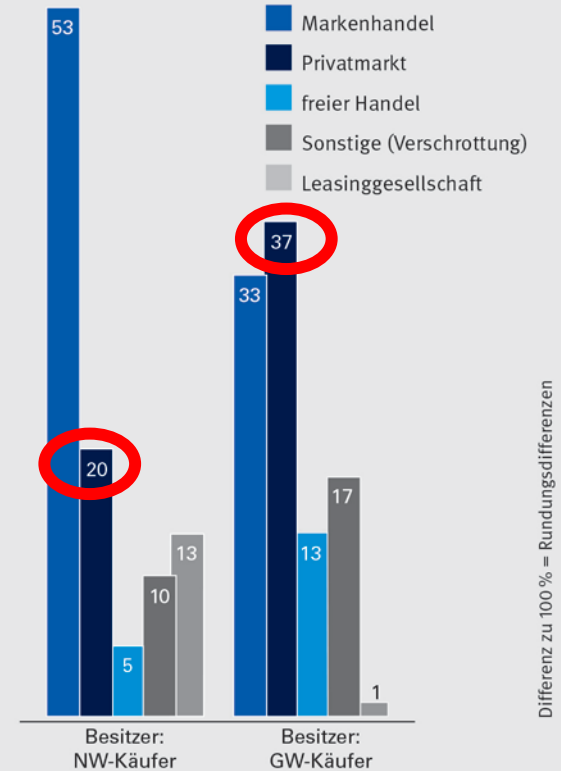
Unentgeltliche Händlereigengarantie  
auf die wichtigsten Baugruppen

→ Wir kaufen Ihr Auto

➔ Aktiven Ankauf forcieren

➔ Der Handel darf die Schnittstelle zum Kunden nicht (weiter) verlieren

**P39 Abnehmer des Vorwagens nach Besitzer 2014**  
Angaben in Prozent



ID: 2015P39

QUELLE: DAT



# Widgets auf der Webseite

## Der Alte muss weg? Kein Problem!

Wir kümmern uns um Ihren gepflegten Gebrauchtwagen und beurteilen den Wert nach DAT.



- ▶ Fahrzeuge sämtlicher Hersteller werden in Zahlung genommen.
- ▶ Beurteilung nach DAT.
- ▶ Die Preisfindung erfolgt nach fairer Beurteilung und marktüblichen Preisen.
- ▶ Wir errechnen Ihnen gerne den Wert Ihres Fahrzeugs.
- ▶ Wir beraten Sie ausführlich und kompetent.

[Zur Bewertung](#) (wird in einem neuen Fenster geöffnet)



**auto Zeilinger GmbH**

Startseite | Fahrzeuge & Autosuche | Fahrzeuginfo | Werkstatt & Service | Wir über uns | Kontakt

Reparatur-Kalkulation | Service | Terminanfrage | Notdienst | Aktuelle Angebote | Shop

### Reparatur-Kalkulation

#### Wählen Sie Ihr Fahrzeug

☐ Ohne Fahrzeugpapiere
 ☐ Mit Fahrzeugpapieren

☒ Pkw, SUV, Kleintransporter
 ☐ Transporter

Hersteller

Wählen Sie Ihren Hersteller

#### Wählen Sie Ihren Service

Jetzt berechnen



## Was ist mein Alter noch wert?

Preisfindung für den Verkauf des eigenen Pkw		
	GW-Käufer	NW-Käufer
Kollegen/Bekannte/Verwandte	61	56
GW-Angebote im Internet	47	36
Internet (Blogs, Foren, DAT.de etc.)	22	15
GW-Angebote in den Printmedien	22	17
Besuch verschiedener Händler	43	39
Kundendienst-Händler	18	28
Information bei Markenhändler des gleichen Fabrikats wie der gekaufte Pkw (GW/NW)	15	20
Sachverständiger	3	3
GW-Ausstellungen (Autokinos, Parkplätze)	7	2
GW-Preislisten (DAT, Schwacke)	8	10

## Rolle des Internets während der Informationsphase

### Gebrauchtwagen statt ursprünglich Neuwagen gekauft

- Gesamt: 18 %
- Bei MH: 22 %
- Frauen: 20 %
- Männer: 18 %



### Andere Marke gekauft

- Gesamt: 28 %
- Bei MH: 28 %
- Frauen: 32 %
- Männer: 27 %

## Rolle des Internets während der Informationsphase

### Anderes Modell gekauft

- Gesamt: 20 %
- Bei MH: 20 %
- Frauen: 19 %
- Männer: 20 %



### Zum weiter entfernten Händler (als geplant) gefahren

- Gesamt: 33 %
- Bei MH: 39 %
- Frauen: 30 %
- Männer: 34 %

## Rolle des Internets während der Informationsphase

Bei anderem Händler (als geplant) gekauft

- Gesamt: 21 %
- Bei MH: 36 %
- Frauen: 22 %
- Männer: 20 %



Bei Privat statt bei Händler gekauft

- Gesamt: 18 %
- Bei MH: 0 %
- Frauen: 17 %
- Männer: 18 %

# An die eigene Homepage „binden“ / Kontaktmöglichkeiten

**FreeseGruppe**

HOME NEUFAHRZEUGE FAHRZEUGBÖRSE GESCHÄFTSKUNDEN ÜBER UNS STANDORTE NEWS ZUM SHOP

## BMW Freese-Blog

Wir halten Sie auf dem Laufenden.

### Kundenservice ab sofort über WhatsApp möglich!

20.05.2015 Allgemein, Aus den Filialen Posted by Catharina von der Decken

Neu: Sie können unseren Kundenservice ab sofort per WhatsApp erreichen! Alles, was Sie dafür zu müssen, ist, unsere Telefonnummer 0441 350250-0 einzuspeichern!

**Sie wollen uns schnell und unkompliziert erreichen? Nichts leichter als das!**

Nicht ohne Stolz präsentieren wir Ihnen unseren mit [Tebben Consulting](#) verwirklichten **WHATSAPP-SERVICE**: Speichern Sie einfach unsere Telefonnummer 0441-350250-0 in Ihr Smartphone ein und schon können Sie problemlos per WhatsApp unseren Kundenservice erreichen. „Die Kunden sollen selbst entscheiden, wie sie uns kontaktieren“, erklärt Geschäftsführer Tammo Kayser. „Es bleibt ihnen überlassen, ob sie uns besuchen, anrufen, eine E-Mail schicken oder eben über ihr Smartphone per WhatsApp eine Nachricht schicken.“

Probieren Sie es doch gleich mal aus! Wir antworten Ihnen binnen kurzer Zeit direkt auf Ihr Handy. Egal, ob es sich um allgemeine Anfragen handelt oder um ein Serviceanliegen.

**Jetzt testen! 04413502500 einspeichern und per WhatsApp anschreiben!**



**Autohaus Müller**

Öffnungszeiten Verkauf: Mo - Fr: 09:00 - 18:00 Sa: 10:00 - 14:00  
Öffnungszeiten Service: Mo - Fr: 09:00 - 18:00 Pause: 12:00 - 12:45  
Adresse: Wolfesing 19a 85604 Zorneding  
Kontakt: Tel: 08106-20008 Fax: 08106-20341  
Kontaktieren Sie uns So finden Sie uns

### Kontakt - Schreiben Sie uns über WhatsApp

**WhatsApp !!**  
Unkompliziert, Seriös und Zeitsparend

Denen ab sofort sind wir per WhatsApp für unsere Kunden, und solche die es noch werden wollen bestens erreichbar. Egal ob technische Anfrage, Ausrüst, Wunsch für einen Termin vor Ort oder alles, mit dem wir auch sonst noch helfen können. Schreiben uns in WhatsApp unter: 01525-9950382

**WhatsApp**

**Vertragshändler** Verkauf neuer und gebrauchter Fahrzeuge, Finanzdienstleistungen sowie Verkauf von Zubehör und Ersatzteilen vor Ort. Autorisierte Werkstatt für SUZUKI-Automobile.

# Moderne Features einbauen

➔ Service- oder weitere Termine auf die Startseite!





## Zurell Serviceangebote

### Direkt online Termin vereinbaren

So funktioniert's: Wählen Sie einfach Ihren Service und Fahrzeug aus. Mit einem Klick auf „Termine & Details“ haben Sie alle Einzelheiten auf einen Blick und können gleich Ihren Wunschtermin bei uns vereinbaren.

### Wartung und Inspektion

> Inspektion



> Motorölwechsel



> Bremsflüssigkeit



Weitere Services ➤

### Verschleißreparaturen

> Bremsen



> Zahnriemen



> Schalldämpfer



Weitere Services ➤

### Checks & Services



## Autohaus an der Salzstraße GmbH



Homepage

PKW-Bestand

Neuwagen

Service

Über uns

Jobs

Soziales

Filme

Kontakt

Impressum



### SparDepot ...zum Anbeißen gut!

[weitere Informationen >>](#)

Sie möchten bezahlbaren Service, und wir möchten zufriedene Kunden!

Buchen Sie hier Ihren Service online!



Auspuff



Scheinwerfer



Anlasser



Getriebe



Radlager und Lenkung



Bremsen und Reifen



Kupplung



Wasserpumpe



Lichtmaschine



Motoröl und Filter



Scheiben



Motor

#### Servicehinweis

Falls Ihr Wunschservice nicht bei unseren Top Services enthalten sein sollte, finden Sie diesen in unserem regulären Servicekatalog.

[Zum Service-Katalog »](#)

#### Serviceberatung

Für individuelle Fragen zu unseren Services oder zur Vereinbarung individueller Termine.

[Kontakt »](#)

#### Unsere Öffnungszeiten

Mo.-Fr. 07.00 – 18.00 Uhr

Sa. 09.00 – 14.00 Uhr

Rufen Sie uns gerne an!

04542 / 85 200

Im Notfall sind wir

24 Stunden für Sie da!

Hotline: 04542 / 85 200



Besuchen Sie uns auf Facebook

## Junge Autokäufer

**POTTHOFF**

VW Audi SKODA  
Nutzfahrzeuge

**WIR starten mit POTTHOFF**

POTTHOFF Angebot finden Volkswagen Audi Skoda Nutzfahrzeuge Kundengruppen Gebrauchtwagen Werkstatt

**Wir starten mit POTTHOFF – die besten Angebote für junge Fahrer und Fahranfänger**

**Mutter meinte schon immer „Kauf Dir etwas Richtiges!“. Nun ist es Zeit, auf sie zu hören.**

Bei POTTHOFF werden echt gute Autos auch für Fahranfänger erschwinglich. Holt Euch einen VW oder Audi als Neu- oder Gebrauchtwagen und profitiert von den speziellen Konditionen für junge Fahrer und Fahranfänger. Je nach Angebot warten

**FRAGEN?**  
Unser **TEAM**  
ist für Sie da

➔ Mehr Sonderaktionen für junge Autofahrer

➔ Mehr Autos für junge Käufer

**Auto-Bach®**  
UNTERNEHMENSGRUPPE

HOME GEBRAUCHTWAGEN NEUWAGEN NUTZFAHRZEUGE FIRMENKUNDEN FINANZDIENSTE SERVICE ZUBEHÖR KONTAKT AUTO BACH

## Die Auto Bach Fahranfänger-Programme

Kraftstoffverbrauch up to l/100km kombiniert zwischen 4,7 und 4,1,  
CO<sub>2</sub>-Emissionen in g/km kombiniert zwischen 108 und 95

Kraftstoffverbrauch Audi TT in l/100km:  
Kraftstoffverbrauch kombiniert: 5,9 l/100 km;  
CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert: 137 g/km Effizienzklasse: C

AUTO BACH FAHRANFÄNGER-PROGRAMME [zurück](#)

**Du bist Fahranfänger und dein Führerschein ist nicht älter als 24 Monate? Jetzt fehlt dir nur noch das erste eigene Auto? Unsere Fahranfängerprogramme machen dich schneller mobil.**

**WÄHLE DEIN PROGRAMM!**

Volkswagen "Junge Fahrer" [Zum Programm](#)

Audi Fahranfängerzuschuss [Zum Programm](#)

credit2drive [Zum Programm](#)


**QUICK LINKS**

- [Probefahrt](#)
- [Servicetermin](#)
- [Newsletter](#)
- [Kontaktformular](#)
- [Preis Anfrage](#)
- [Standorte](#)
- [Öffnungszeiten](#)

# Junge Autokäufer



The screenshot shows the Motorpoint website homepage. At the top, there's a navigation bar with links: BROWSE CARS, BROWSE BY LIFESTYLE, VANS, FINANCE, MOTORPOINT PROTECT, BRANCHES, CAREERS, ABOUT US, CONTACT US, and LOGIN / REGISTER. Below this is a search section with dropdown menus for 'Select Make', 'Select Model', and 'Select Trim', followed by a 'Go' button and a 'More Search Options' link. The main banner features the text 'Young Driver Ready Cars.' and a sub-headline: 'We have teamed up with Marmalade to make it easier to buy and insure your first car.' The Marmalade logo is also present. A large image shows four young people (three women and one man) sitting on a green sofa, smiling and looking at a laptop. At the bottom of the banner, there's a 'CLICK HERE FOR MORE DETAILS' button. The overall design is clean and modern, with a focus on young drivers.



A close-up photograph of a set of car keys. A prominent red tag with white text is attached to the keys. The background is blurred, showing other keys and a car's interior.

**CARS UNDER £7000:** We have 503 cars for under £7000. Browse our selection of low-price vehicles.

Page 1 of 26

[1](#) | [2](#) | [3](#) | [4](#) | [5](#) | [6](#) | [7](#) | [8](#) | [9](#) | [10](#) | [Next >](#) [Next 10 >>](#)

Mileage ▼

Fuel Efficiency (Mpg) ▼

Price ▼

20 per page ▼

Specific Age ▼



SAME DAY  
DRIVEAWAY




Young Driver Ready

**VAUXHALL CORSA** 1.2 SXi 3dr [AC]

**£6,799** Cost New **£14,430** Save **£7,631\*** Includes **£545 fitted extras**

Reg: **2015** (64 Plate) | Mileage: **8881** | Colour: **Pepper Dust** | Road Tax: **£110**

Mpg: 53.3 | Transmission: **Manual** | Fuel: **Petrol** | CO2: **129 g/km** | Doors: 3 | Seats: 5 | Stock ID: **648565**

\*Savings against new UK list price



Add to Garage



Compare Vehicle



Read Review



Enquire Now



## Drei große Phasen im Internet-Business

- 1) Inventory discovery: Fahrzeuge online stellen, Schnittstellen, Börsen-Upload
- 2) Price discovery: Intelligentes Preismanagement / DAT vs. Online-Preise, Preis-Tools, dynamisches Abpreisen, Börsen-Analyse, Kennzahlen
- 3) Dealer discovery: Differenzierungsmerkmale der Händler im Internet konsequent ausspielen. Emotionale Faktoren, Zielgruppenansprache, Händler als Marke stärken, einzelne Mitarbeiter hervorheben, Mitarbeiter sind Markenbotschafter, auf Social Media Plattformen kommunizieren



- ➔ Die Angebote emotionaler machen: Menschen zeigen, Mitarbeiter involvieren, persönliche Ansprache
- ➔ Interaktionsmöglichkeiten auf der Webseite verbessern: WhatsApp, Rückruf, Termine vereinbaren etc.
- ➔ In der digitalen Kommunikation persönlicher werden: weniger Standard-Texte
- ➔ Die Interessenten/Kunden in sozialen Netzen und auf Webseiten begleiten (z.B. via Re-targeting)
- ➔ Die Kunden dort treffen, wo sie sich aufhalten: Online und Offline
- ➔ Kundenprofile noch besser erkennen und relevante Inhalte ausspielen

- ➔ Aktuelle Technologien nutzen:  
Beacon, Push-Informationen,  
professionelle E-Mails, SMS,  
Newsletter, WhatsApp
- ➔ Kundenbindungsprogramme  
weiterentwickeln: digitale  
Kundenkarte, Coupons etc.

**Vielen Dank  
für Ihre  
Aufmerksamkeit**

