

# Erfolgreicher Internetvertrieb:

## Hier erhalten Sie innovative Unterstützung!

Internetvertrieb: Ein alter Hut, werden Sie sagen, oder vielleicht, machen wir doch schon lange. Doch ist es im Internet, wie im richtigen Leben: Es gibt nichts, was man nicht auch noch besser machen könnte. Unser neuer Kooperationspartner, die AutoDo GmbH aus Celle, hat sich mit ihren Produkten auf die Unterstützung der Fahrzeugvermarktung über das Internet spezialisiert. Bereits heute arbeiten schon mehr als 900 Automobilhändler mit AutoDo!-Produkten.



Kombinationsbild



Logobild mit „BMW Premium Selection“



Mosaikbild mit Hinweis auf weitere Bilder



### Das Internet als Informations- und Vertriebskanal

85,9% der Gebrauchtwagenkunden nutzen bereits heute das Internet als Informationsquelle. 26,4% der potentiellen Kunden gaben an, dass die Informationsangebote von Markenhändlern dabei einen sehr hohen Stellenwert für sie haben.\*

Das Internet etabliert sich also mehr und mehr als virtueller Informations- und Marktplatz, auch und gerade im Automobilgeschäft. Aktive Partner vermarkten bereits 30% und mehr ihres jährlichen Absatzvolumens, speziell im Bereich der Jung-, Jahres- und Gebrauchtwagen über das Internet. Das Internet schafft also nicht nur Transparenz, sondern erhöht die Absatzchancen um ein Vielfaches. Die Kunden kommen nicht nur aus dem gesamten Bundesgebiet, sondern auch aus dem Ausland.

Ein weiterer, sehr wichtiger Aspekt in diesem Zusammenhang ist die Reaktionsschnelligkeit der Partner, wenn Kunden per Internet oder E-Mail Fragen haben bzw. weitere Informationen benötigen.

### Der Realität ins Auge sehen

Mit der technischen Weiterentwicklung des Internets und der Schaffung immer schnellerer Kommunikationswege wachsen auch die Ansprüche Ihrer Kunden. Darauf nicht zu reagieren hieße, stehen zu bleiben und den Anschluß zu verlieren. Wo noch vor einigen Jahren nur Text angezeigt wurde, sind heute Fotos in guter Qualität zu sehen.

### 1. Die Fotoqualität

Aus einem attraktiven Fotoobjekt lässt sich genauso schnell ein hässliches Entlein machen, wie umgekehrt. Natürlich kann man mit dem Handy fotografieren, angemessen wäre aber eine Kamera. Grauer Himmel blendet zwar nicht so, schafft aber nur mäßige Lichtverhältnisse. Fahrzeuge im Schnee können sicher ein gutes Motiv abgeben, machen sich im Frühjahr aber nicht mehr so gut. Fotos des Innenraums sollten nicht durch sie hindurch geschossen werden, auch wenn die Scheiben geputzt sind.

Mit diesen Argumenten erheben wir keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Fehler dieser Art gibt es zuhauf, leider nicht nur bei Wald- und Wiesenhändlern.

**Fazit:** Qualitativ hochwertige, aktuelle Fotos des ganzen Fahrzeuges in verschiedenen Ansichten gehören zu einer gelungenen Darstellung. Auch hier unterstützt Sie AutoDo! Mit dem AMOfullservice! Paket erhalten Sie einen professionellen Fotoservice für eine erstklassige Präsentation Ihrer Fahrzeuge. Bis zu 24 Aufnahmen des Fahrzeugs werden durch den AutoDo!-Außendienst mit Profi-Ausrüstung erstellt. Die Innenraumaufnahmen

erfolgen als Panoramaaufnahme, wobei alle Fahrzeuge aufgeschlossen und nicht durch die Scheibe fotografiert werden. Alle erstellten Fotoaufnahmen werden Ihnen auf Wunsch zur freien Verwendung zur Verfügung gestellt, d. h., die Rechte zur eigenen Nutzung gehen an Sie über.

### 2. Die Datenqualität

Wer nicht sagt, was er zu verkaufen hat, wird keine Kunden finden. Oft sind es kleine Dinge, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Zum Beispiel fehlerhafte Angaben zu den Ausstattungsdetails der angebotenen Fahrzeuge: Klimaanlage statt Klimaautomatik, Benziner statt Diesel, Schalter statt Automatik? Oder fehlende Angaben zur Serienausstattung. Gehen Sie niemals davon aus, dass suchende Kunden wissen, dass ABS, ESP oder auch eine Zentralverriegelung bei vielen Fahrzeugen heutzutage zum Serienstandard gehören.

**Fazit:** Maßstab allen Handelns sollte der produktunerfahrene Kunde sein. Hier helfen Ihnen z.B. die AutoDo!-Produkte AMOplus! sowie AMOfullservice! mit unterstützenden Funktionen. So gewährleisten Sie z.B. mit der Funktion „Ausstattungscheck“ die fehlerfreie und vollständige Dateneingabe. Zusätzlich sorgt die Angabe von Herstellerschlüsselnummer und Typschlüsselnummer aus den Fahrzeugpapieren dafür, dass die Serienausstattung automatisch ergänzt wird. Zur Steigerung der Attraktivität der hochgeladenen Fahrzeuge können bei Export zu mobile.de und Autoscout24.de auch einige hochwertige Ausstattungsdetails bereits in der Kopfzeile der jeweiligen Anzeige dargestellt werden.

### 3. Die Darstellungsqualität

Nachdem beschrieben wurde, was verkauft werden soll und wie es aussieht, geht es jetzt darum, wo und in welcher Art und Weise Ihre Angebote zu den potentiellen Kunden kommen.

Die einzelnen Fahrzeugbörsen erreichen verschiedene Kundenkreise, wobei es ganz sicher auch Überschneidungen gibt.

Grundsätzlich ist aber wichtig, bereits auf den ersten Blick vom Kunden wahrgenommen zu werden, um Interesse zu wecken. Die einzelnen Börsen bieten dafür verschiedene Möglichkeiten, sei es bei der Fotoansicht mit und ohne Logobild oder durch Hervorhebungen in der Listendarstellung.

**Fazit:** Es gilt, mit wenig Aufwand höchste Aufmerksamkeit zu erzielen. Auch hier helfen Ihnen die Produkte von AutoDo! auf einfache Art und Weise. Mit den Produkten AMOplus! sowie AMOfullservice! können Sie z.B. Ihre Fotos mit Ihrem Autohaus-Logo versehen, um sich als Absender noch tiefer ins Bewusstsein des Kunden zu

\* Quelle: Das optimale GW-Angebot aus Sicht des Kunden, Customer Value, Prof. Dr. Stefan Reindl, Institut für Automobilwirtschaft, Geislingen, September 2006



Börsencheck



Flyer



Angebot



Auswertungen



eMQS-Antwort im individuellen Layout

rücken. Diese Produkte bieten Ihnen weiterhin die Möglichkeit, mit sog. Kombibildern bzw. Mosaikbildern das Interesse der Kunden zu steigern und so für höhere Frequenz zu sorgen. Falls ein Fahrzeug noch nicht mit einem Foto versehen wurde, kann mit AMOplus! sowie AMOfullservice! bei einigen Börsen zusätzlich ein Platzhalter hinterlegt werden. AutoDo! bietet Ihnen auch an, Ihre über AutoDo! bereitgestellten Fahrzeugdaten suchmaschinenoptimiert und barrierefrei in Ihre eigene Webseite zu integrieren.

#### 4. Das Prozedere

Ganz im Gegenteil zu unseren Erläuterungen an dieser Stelle ist das regelmäßige Prozedere bei Ihnen vor Ort überhaupt nicht aufwendig. Das Hochladen Ihrer Fahrzeugdaten in die AutoDo!-Datenbank, und von dort aus in die Fahrzeugbörsen, erfolgt dann in Sekundenschnelle oder auch automatisch jede Nacht.

Um als Entscheider immer auf dem aktuellsten Stand zu sein, können Sie Auswertungen nach Standtagen, Standtage/Kosten, Break-Even-Point oder nach Verkäufen abrufen. Seit Kurzem ist es sogar möglich, den Valuta-Zeitpunkt von entsprechend eingestellten Fahr-

zeugen (z. B. Werksdienstwagen o. ä.) zu überwachen, um rechtzeitig vor Wertstellung reagieren zu können.

#### Und wie geht es weiter?

Nach der Präsentation kommt der Verkauf. Kunden stellen Anfragen, benötigen weitere Informationen, erwarten individuell kalkulierte Finanzierungen. Aller Erfahrung nach erwarten Internetkunden während der Öffnungszeiten nach spätestens zwei Stunden eine Reaktion des Anbieters, sonst verlieren sie schnell das Interesse. Um hier den Überblick zu behalten und Kunden nicht unnötig warten zu lassen, ist eine gute Organisation der Verkaufsmannschaft von Nöten. Online-Anfragen dürfen nicht intern hin- und hergeschoben oder einfach liegen gelassen werden. Verantwortlichkeiten sollten klar verteilt sein.

**Fazit:** Schnelligkeit und Professionalität sind Trumpf. Auch hier unterstützt Sie AutoDo! mit dem Produkt eMQS. Der Kunde erhält direkt nach dem Eingang seiner Anfrage über die Fahrzeugbörse eine automatisierte Rückmeldung. Das ist nicht nur eine einfache Eingangsbestätigung, sondern eine Darstellung sämtlicher verfügbarer Informationen zum Fahrzeug, inkl. XXL-Bildern

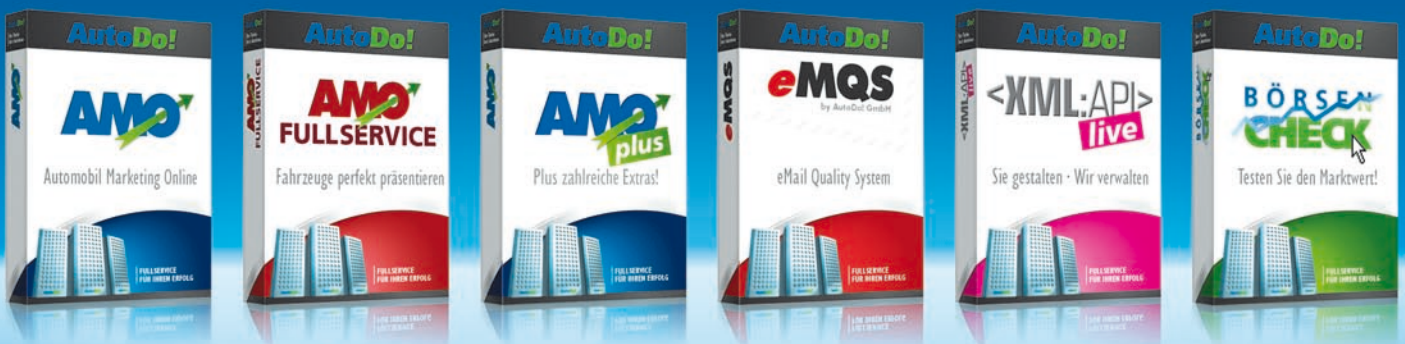
und Spracherkennung. Dazu wird ihm sein persönlicher Ansprechpartner im Autohaus mit Foto genannt. Durch die Personalisierung je Verkaufsberater in Verbindung mit einem Wiedervorlagensystem geht keine Anfrage mehr verloren. Professionell gestaltete Textvorlagen sorgen dafür, dass nach außen ein einheitlicher Auftritt gewährleistet wird. Selbst Anreiseskizzen können als Dateianhang zugefügt werden. Und das alles funktioniert ohne aufwendige Softwareinstallation vor Ort. eMQS lässt sich ganz einfach online steuern. Als Entscheider erhalten Sie aus eMQS aussagefähige Statistiken, die es Ihnen ermöglichen, sowohl die Effektivität als auch die Effizienz Ihres Verkaufsteams zu beobachten und zu steuern.

**Marcel Mittler / AutoDo!**

**AutoDo!**<sup>®</sup>  
Der Turbo fürs Autohaus

AutoDo GmbH  
Rehwinkelstraße 3 · 29221 Celle  
Telefon: 05141 9261-0 · Telefax: 05141 9261-23  
vertrieb@autodo.de · www.autodo.de

**FULLSERVICE  
FÜR IHREN ERFOLG**



**9 JAHRE  
AUTOMOBIL KNOW-HOW**

**AutoDo!**

www.autodo.de · Serviceline (05141) 92610  
AutoDo GmbH · Rehwinkelstraße 3 · 29221 Celle