

NEU bei APS

Erfolgreicher Internetvertrieb: Hier erhalten Sie innovative Unterstützung!

AutoDo!®

Der Turbo fürs Autohaus

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 600 Verbandsmitglieder mit AutoDo!-Produkten. Und ganz so neu ist AutoDo! für uns gar nicht – hat doch der Händlerverband bereits vor einigen Jahren eine Zusammenarbeit mit AutoDo! gestartet. APS und AutoDo! wollen diese erfolgreiche Kooperation jetzt weiter ausbauen.

Das Internet als Informations- und Vertriebskanal.

85,9% der Gebrauchtwagenkunden nutzen bereits heute das Internet als Informationsquelle. 26,4% der potentiellen Kunden räumen den Informationsangeboten von Markenhändlern dabei einen sehr hohen Stellenwert ein.¹

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.

Der Realität ins Auge sehen

Ein sehr wichtiger Aspekt ist die Reaktionsschnelligkeit der Anbieter, wenn Kunden per Internet oder E-Mail Fragen haben bzw. weitere Informationen benötigen. 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. Erste Fahrzeugbörsen bieten demnächst die Möglichkeit, bewegte Bilder einzustellen, das Verkaufsvideo zum Auto sozusagen.

Sich in den Fahrzeugbörsen von der Masse der Angebote zu unterscheiden, ist also notwendiger denn je. Genau hier können Sie von den Vorteilen der AutoDo!-Produkte profitieren. Lassen Sie sich einen Moment zu den sensiblen Punkten beim Internetvertrieb entführen, von AutoDo! gibt es die passenden Lösungen dazu.

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 bitte nie davon aus, dass suchende Kunden wissen, dass ABS, ESP oder eine Zentralverriegelung bei vielen Fahrzeugen inzwischen zum Serienstandard gehören.

Fazit: Maßstab allen Handelns sollte der produktunerfahrene Kunde sein. Hier helfen Ihnen z.B. die AutoDo!-Produkte AMOplus! sowie AMO-Fullservice 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 korrekt 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. Und last but not least sorgt der tagesaktuelle Export Ihrer Fahrzeugdaten in die jeweiligen Fahrzeugbörsen für regelmäßige Datenaktualität.

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. Auch wenn die Scheiben geputzt sind, Fotos des Innenraums sollten nicht durch sie hindurch geschossen werden.

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

Fazit: Qualitativ hochwertige, aktuelle Fotos des ganzen Fahrzeuges in verschiedenen Ansichten, aber auch Detailportraits gehören zu einer gelungenen Darstellung. Auch hier unterstützt Sie AutoDo! mit einem hervorragenden Angebot: Mit dem AMO-Fullservice Paket erhalten Sie einen professionellen Fotoservice für eine erstklassige Präsentation Ihrer Fahrzeuge. Bis zu 16 Aufnahmen des Fahrzeuges 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. Die erstellten Fahrzeugbilder können innerhalb von 24 Stunden im XXL-Format (640 x 480 Pixel) in den einzelnen Börsen platziert werden. Und das alles zu einem hervorragenden Preis-/Leistungsverhältnis.

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. Als VW/Audi Partner besteht der Großteil Ihres Angebotes aus Produkten ebendieser Marken. Kunden, die markenorientiert suchen, sollten Ihre Angebote daher auch in den herstellereigenen Börsen finden.

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, seien es Fotoansichten mit und ohne Logo-Bild oder farbige 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 AMO-plus! sowie AMO-Fullservice können Sie z.B. Ihre Fotos mit Ihrem Autohaus-Logo versehen, um sich als Absender noch tiefer ins Bewusstsein des Kunden zu rücken. Diese Produkte bieten Ihnen weiterhin die Möglichkeit, mit sog. Bildertürmchen 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 AMO-Fullservice bei einigen Börsen gegen zusätzliche Gebühr ein Platzhalter hinterlegt werden. AutoDo! bietet Ihnen auch an, Ihre über AutoDo! bereitgestellten Fahrzeugdaten in Ihre eigene Webseite zu integrieren (bereits Inhalt des Produktes AMO Standard).

Das Prozedere

Ganz im Gegenteil zu unseren Erläuterungen an dieser Stelle ist das regelmäßige Prozedere bei Ihnen vor Ort überhaupt nicht aufwendig. Sie können die Fahrzeugdaten per Klick aus den gängigen Dealer Management Systemen entnehmen, ebenso aus EVA bzw. anderen Verkaufsassistentensystemen. Das Hochladen in die AutoDo!-Datenbank

Börsenauswertung nach Fahrzeugarten								Seite 1
01.01.2005 - 28.11.2005								
Börse	System-meldungen	Fahrzeug-anfragen	bereits verkauft	kein Interesse mehr	Finanz-gescheit.	keine Kontakt-daten	Fahrzeug gekauft	
Autoscout24	17	169	10	75	24	11	49	29%
- Pkw GW		165	10	72	23	11	49	30%
- Nfz GW		2		2				
Mobile	367	396	19	197	51	26	103	26%
- Pkw GW		394	19	196	50	26	103	26%
- Nfz GW		2		1	1			
Audi-VW-Börse	3	220	16	111	39	5	49	22%
- Pkw GW		217	14	111	39	4	49	23%
- Nfz GW		1				1		
Homepage	2	541	51	235	75	21	159	29%
- Pkw GW		536	50	233	73	21	159	30%
- Nfz GW		5	1	2	2			
Mobiliti	170	13		13				
- Pkw GW		13		13				
AutoBild	1	43	4	22	4	2	11	26%
- Pkw GW		42	3	22	4	2	11	26%
- Nfz GW		1	1					
DAZ24	1							
Summen	561	1382	100	653	193	65	371	27%

Beispiel einer ausführlichen Börsenauswertung aus dem Produkt eMQS

und von dort aus in die Fahrzeugbörsen, erfolgt dann in Sekundenschnelle.

Um als Entscheider immer auf dem aktuellen Stand zu sein, können Sie Auswertungen nach Standtagen oder nach Verkäufen abrufen. Seit kurzem ist es sogar möglich, den Valuta-Zeitpunkt von entsprechend eingestellten Fahrzeugen (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 Fragen, benötigen weitere Informationen, z. B. individuell kalkulierte Finanzierungen. Aller Erfahrung nach erwarten Internetkunden während der Öffnungszeiten nach spätestens 2 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 vonnöten. Online-Anfragen dürfen nicht intern hin- und hergeschoben oder einfach liegengelassen 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

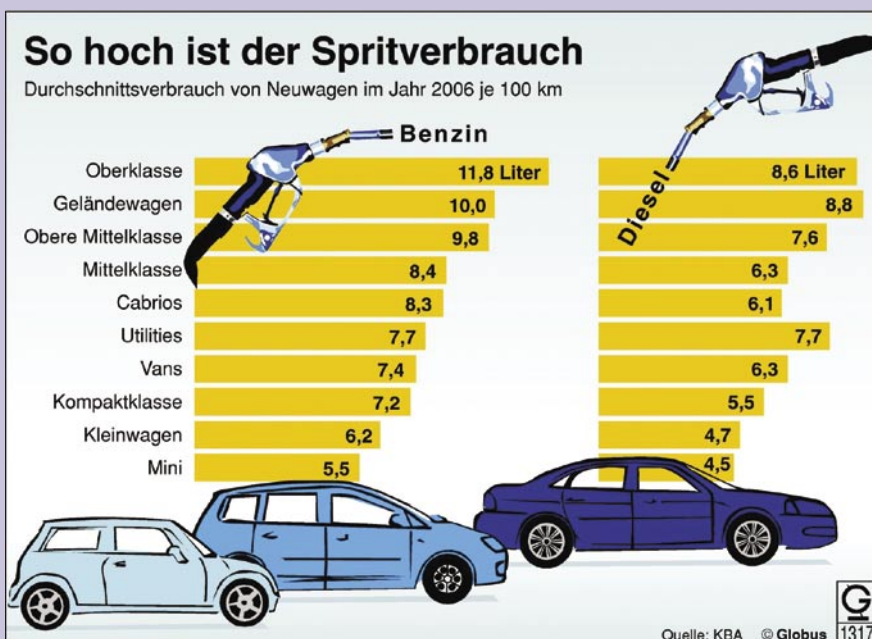
eine Darstellung sämtlicher verfügbarer Informationen zum Fahrzeug, inkl. XXL-Bildern und Spracherkennung. Dazu wird ihm sein persönlicher Ansprechpartner im Autohaus mit Foto genannt. Durch die Personalisierung je Verkaufsberater in Verbindung mit einem Wiedervorlagesystem geht keine Anfrage mehr verloren. 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, Ihr Verkaufsteam erfolgreich zu steuern und zu führen.

Weitere Infos?

Mittels des beiliegenden Flyers können Sie sich über weitere Produkte informieren. Auf der Homepage des Händlerverbandes (unter www.haendlerverband.de im Bereich „APS/Koop.-Partner“) haben wir weitere Informationen hinterlegt. Ihre Fragen beantworten wir natürlich auch gern telefonisch unter 05136 898-6800 oder per E-Mail unter aps@haendlerverband.de.

Derek Finke / APS ■

So hoch ist der Spritverbrauch



Quelle: KBA

Vom Sprintschlucker bis zum Sparauto reicht die Angebotspalette der Autohersteller. Wer die Umwelt schonen will, der achtet beim Autokauf auf Verbrauchswerte und Schadstoffausstoß. Das Kraftfahrt-Bundesamt hat die Neuzulassungen des Jahres 2006 genau unter die Lupe genommen und Durchschnittswerte nach Modellklassen ermittelt. Am besten kommen dabei die Minis weg. Sie begnügen sich mit 5,5 Litern Benzin bzw. 4,5 Litern Diesel je 100 Kilometer. Etwa doppelt so hoch ist der Verbrauch bei den Modellen der Oberklasse. Im Durchschnitt aller Pkw ermittelten die Flensburger Statistiker einen Verbrauch von 7,3 Litern bei den Benzinern und 6,5 Litern bei den Selbstzündern. ■