

KOSTEN FÜR FAHRZEUGBÖRSEN SENKEN

Sparen und trotzdem präsent sein - mit Ihrer Fahrzeugsuche! Zig Euro Ihres Marketingbudgets verschlingen die Big Player der Autobörsen jeden Monat. Wie Sie Accounts zusammenfassen und neue Wege beschreiten können, verrät Ihnen dieses Whitepaper!

Eine Alternative bietet hier die Präsentation des Fahrzeugbestands auf der eigenen Webseite, denn wer eine gut positionierte Webseite hat, wird Fahrzeugsuchenden in der Google-Ergebnisseite präsentiert. Somit ersparen Sie es sich auch, viel Geld für Börsenkampagnen in die Hand zu nehmen.

INVESTIEREN SIE STATTDESSEN IN IHRE EIGENE AUFFINDBARKEIT

Die meisten Kunden googeln nach ihrem Wunschauto, suchen Modell oder Autohaus im Umkreis. Die Wahrscheinlichkeit für Sie, mit einer guten Google Ads Kampagne und einer SEO-optimierten Seite, vom Kunden gesehen zu werden, ist also nicht weniger groß als über die teuren Autobörsen.

Zumal bergen die Autobörsen immer die Gefahr, dass der potenzielle Kunde schnell bei der Konkurrenz landet. Ist er erst einmal auf Ihrer eigenen Unternehmensseite, können Sie ihn, über guten Content und eine übersichtliche Suche, auch konkurrenzfrei zum Lead bewegen.

Wer als Autohaus mehrere Standorte betreibt, kennt die Problematik auch mehrere Accounts verwalten zu müssen. Hier können jedoch Kosten eingespart werden, indem bereits vor Übertragung der Daten zu mobile.de & Co. ein digitaler Rahmen über jedes Fahrzeugbild gelegt wird, der klar und deutlich den Standort des Fahrzeuges angibt.

So kann der Interessent den Standort nicht so leicht übersehen, als wenn dieser als zweites Bild eingefügt wird oder im Text erwähnt wird. Die bisherige Notwendigkeit, aufgrund der Adresse mehrere Accounts betreiben zu müssen, ist somit nicht mehr gegeben und hat auch schon im Praxistest überzeugt!

Hiermit können, je nach Unternehmensgröße und Fahrzeugbestand, mehrere hundert Euro im Monat, durch Zusammenlegung der Accounts, eingespart werden. Wer dann noch aufhört, seinen kompletten Neuwagenbestand mit allen

verfügbaren Farben zu den kostenpflichtigen Börsen zu übertragen, und stattdessen Referenzfahrzeuge einstellt, spart doppelt. Den kompletten Fahrzeugbestand können Sie dann wiederum auf Ihrer eigenen Website darstellen und bewerben.

SCHNITTSTELLEN NUTZEN

Mithilfe einer Schnittstelle von Ihrem Stockmanager zu Ihrer Webseite kann der Fahrzeugbestand tagesaktuell und ganz automatisch in die Fahrzeugsuche der Webseite übermittelt werden. Von uns festgelegte Filter sorgen dafür, dass nur Fahrzeuge, welche auch rechtskonform präsentiert werden, auf der Webseite erscheinen. So sichern Sie sich und Ihre Verkaufsberater vor mitunter teuren Abmahnungen ab. Ihre Fahrzeuge werden dem Kunden 24/7 präsentiert.

VORTEILE

- Datenimport per Schnittstelle, z. B. Cargate, Obicon, MyMotion
- Fahrzeugdaten werden einfach per Knopfdruck in die Webseite eingepflegt
- Automatischer Datenabgleich der Bestandsfahrzeuge
- Jederzeit standortunabhängiger Zugriff auf alle Daten
- Unbeschränkte Anzahl von Fahrzeugen einstellen und verwalten

JETZT ANFRAGEN!

Kathrin Kowolik
Sales Consultant und
Automobilkauffrau

 info@conversionmedia.de

 02064 / 62 599 - 300

