



# AUTOHAUS- MARKETING

Exklusiver Report für Autohäuser:

**STEIGERE DEINE BEKANNTHEIT UND  
GEWINNE TÄGLICH NEUE KUNDEN**

## **Inhalte in diesem Report:**

- aktuelle Herausforderungen für Autohäuser
- derzeit interessante Social-Media-Plattformen
- Neuigkeiten und Ideen für Autohäuser im digitalen Bereich

## **UNSER EINFLUSS, UNSERE WERTE**

**“**

**Service heißt, das  
ganze Geschäft mit  
den Augen des  
Kunden zu sehen.**

**”**

# STEIGERE DEINE BEKANNTHEIT UND GEWINNE TÄGLICH NEUE KUNDEN

Lieber Leser, Liebe Leserin,

wenn du wissen möchtest, mit welcher Methode viele Autohäuser:

- täglich 7-55+ zusätzliche Anfragen (Leads) für Neu- und Gebrauchtwagen sowie Serviceleistungen gewinnen,
- offene Stellen innerhalb von 42 Tagen besetzen und
- höhere Umsätze generieren,

dann ist dieser Report genau das Richtige für dich. Diese und weitere spannende Themen warten auf dich.

Viel Spaß beim Lesen!

Sören  
AdZurro GmbH  
[www.adzurro.de/auto](http://www.adzurro.de/auto)





# AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN FÜR AUTOHÄUSER

Eine der größten Herausforderungen für Autohäuser ist die immer stärkere Konkurrenz im Markt. Diese Konkurrenz kommt sowohl von anderen Autohäusern als speziell auch von Online-Autohändlern, die es den Kunden ermöglichen, Autos bequem von zu Hause aus zu kaufen.

Während Kleidung und Lebensmittel mittlerweile standardmäßig online bestellt werden, ist die Idee ein Auto von der Recherche bis zur Auslieferung zu kaufen, ohne jemals ein Autohaus zu betreten, noch recht neu. Diesen Umstand haben auch große Marken identifiziert. So investiert zum Beispiel Ford massiv online, um ein ansprechendes Händlererlebnis zu bieten.

Dies kann dazu führen, dass Autohäuser gezwungen sind, ihre Geschäftsmodelle anzupassen und sich von ihren Wettbewerbern abzuheben, um weiterhin erfolgreich zu sein.

Ein weiteres Thema mit dem Autohäuser konfrontiert sind, ist der Fachkräftemangel. In vielen Branchen einschließlich der Automobilindustrie ist es derzeit außerordentlich schwierig, qualifizierte Mitarbeiter zu finden und zu halten. Autohäuser sind daher gezwungen neue Wege zu finden, um talentierte Mitarbeiter zu rekrutieren und an sich zu binden.

# DERZEIT INTERESSANTE SOCIAL-MEDIA-PLATTFORMEN FÜR AUTOHÄUSER

Jedes Unternehmen muss heutzutage auf irgendeine Art und Weise auf sich aufmerksam machen. Digitale Werbung macht den Unterschied zwischen einem florierenden Autohaus und einem Stagnierenden. Die stark steigende Präferenz von Interessenten, online ein Auto zu erwerben, stützt diese Tatsache.



47.33

Mio. aktive Menschen monatlich



32.4

Mio. aktive Menschen monatlich

## TikTok - Wachstumschampion

UGC (User Generated Content) ist der neue Hit! Dies zeigt sich am beeindruckenden Wachstum von TikTok sowohl in Europa als besonders auch in Deutschland. Noch wird diese Plattform kaum von Autohäusern genutzt. In 2-3 Jahren wird sich das stark ändern.

## META, die Nummer 1

Meta, die Holding zu welcher die Marken Facebook, Instagram und Whatsapp gehören, ist sowohl für die Neukunden- als auch Mitarbeitergewinnung weiterhin der klare Platzhirsch. Auch was die Kosten betrifft, gibt es hier die größten positiven Effekte.



15.2

Mio. aktive Menschen monatlich



8.1

Mio. aktive Menschen monatlich

# AUTOHAUS-MARKETING MUSS 2023 ZUM KUNDENERLEBNIS WERDEN!

"Der Händler muss zu jeder Zeit auffindbar und digital sichtbar sein, um keine dieser wertvollen Kontaktpunkte zu verschenken. Die Händlerwebseite spielt dabei eine wichtige Rolle. Die Autohaus-Webseite ist nicht mehr nur die Visitenkarte im Internet, sondern der digitale Showroom!"\*

\*<https://www.autohausdigital.at/digitales-magazin/artikel/die-wichtigsten-digitalen-autohaus-marketing-trends-fuer-2023>



# NEUIGKEITEN UND IDEEN FÜR AUTOHÄUSER IM DIGITALEN BEREICH

**73 %** DER HÄNDLER BETRACHTET DIE DRITTANBIETER-PLATTFORMEN ALS BEDROHUNG IHRES GESCHÄFTS

**62 %** DER VERBRAUCHER WÜRDEN IHR AUTO IM ONLINESHOP DES HÄNDLERS KAUFEN

**35 %** DER AUTOHÄNDLER FÜHLT SICH DERZEIT NICHT GUT VORBEREITET AUF DIE KOMMENDE DIGITALISIERUNG

Die Digitalisierung schreitet rasant voran. Speziell im Automobilbereich kommen dauerhaft neue Tools an den Markt, um Bestandskunden zu binden und Neukunden zu gewinnen.

Aufgrund der exzessiven Nutzung von mobilen Geräten sind Wettbewerber heute nur noch einen Mausklick entfernt. Moderne Autohäuser sollten auf diese Situation mit vielfältigen On- und Offline-Marketing-Maßnahmen reagieren. Markengebundene Autohäuser bekommen oft finanziellen Support vom Hersteller. Um jedoch in der Region die wirtschaftlich notwendigen Potenziale auszuschöpfen, muss sich jedes Autohaus vor Ort als Eigenmarke positionieren.

# 71 %

*der Interessenten nutzen  
Facebook, Instagram,  
TikTok und Google, um  
sich über Neu- und  
Gebrauchtwagen zu  
informieren.*

# 1:29 H

*1 Stunde und 29  
Minuten verbringt ein  
Interessent in  
Deutschland  
durchschnittlich auf  
sozialen Medien.*

# 10 IDEEN FÜR DEIN AUTOHAUS

01

## REGIONALE VERANSTALTUNGEN

Das Ziel ist es natürlich, möglichst viele Kunden ins Autohaus zu locken, um mit ihnen in Kontakt zu treten und ihnen das aktuelle Modell zu präsentieren. Allerdings hat die Häufigkeit der Besuche in den meisten Autohäusern in den letzten Jahren deutlich abgenommen. Daher sollten Autohändler in ihrem Verkaufsgebiet aktiv sein, manchmal auch auf andere Art und Weise, beispielsweise durch den Besuch lokaler Veranstaltungen und Ausstellung der Fahrzeuge an derartigen Orten.

02

## GOOGLE MY BUSINESS

Google My Business sind die neuen Gelben Seiten und das auch noch völlig kostenfrei. Durch einen Eintrag wird die Sichtbarkeit drastisch erhöht und Interessenten können durch direkte Navigation in das Autohaus finden. Dank geschickter Platzierung von Keywords ist es möglich, auch in der organischen Google Suche vor dem Wettbewerber zu landen.

03

## WEBSEITE OPTIMAL NUTZEN

Die Webseite ist die neue Visitenkarte. Daher sind zwei Dinge absolut notwendig: 1) die Optimierung des Designs für mobile Geräte und 2) die Optimierung der Ladegeschwindigkeit. Ein Best-Practice-Ansatz ist es ebenso, selektiv mit Pop-up-Bannern zu arbeiten.

# 04

## E-MAIL-SIGNATUR

Tagtäglich werden Hunderte, wenn nicht sogar Tausende E-Mails in einem Autohaus versendet. Daher eine ideale Plattform für Werbung – oder? Absolut! Folgende Dinge sollten geprüft werden:

- Haben alle Mitarbeiter eine aktuelle Signatur?
- Wird auf die nächste Veranstaltung hingewiesen?
- Wird das neueste Modell erwähnt und verlinkt?

# 05

## WHATSAPP API

Interessenten dort abholen, wo sie am liebsten chatten. Seit Kurzem hat Meta die WhatsApp API freigegeben. Damit können Unternehmen Newsletter und weitere Funktionen in WhatsApp handhaben. Interessant: Öffnungsraten von mehr als 90 % und höhere Klickraten als E-Mail, das kann nur der WhatsApp-Newsletter.

# 06

## VIDEO TESTFAHRT / BEGEHUNG

Videos sind das aktivste Medium, um Interesse zu erzeugen. Dem Kunde kann ein digitaler Videorundgang oder eine Videoberatung nach vorheriger Terminvereinbarung angeboten werden.

# 07

## LIVE-CHAT-MÖGLICHKEIT

Sogenannte Live-Chats finden sich auf immer mehr Webseiten und werden gerne genutzt. Dieser Kommunikationskanal eignet sich hervorragend, um Fragen schnell zu beantworten und Termine im Autohaus oder eine Probefahrt zu vereinbaren.

08

## RÄDERWECHSEL

Dank eines halbjährlichen Reifenwechsels gibt es die großartige Gelegenheit, Kunden immer wieder zum Händler zu bringen. Durch einen telefonischen Kontakt oder über einen E-Mail-Newsletter kann der Kunde mühelos aktiviert werden. Apropos, wenn der Kunde bereits da ist, dann lohnt es sich doch direkt, die Wintertauglichkeit des Fahrzeugs zu überprüfen, oder?

09

## GEBURTSTAGSWÜNSCHE

Die Pflege und die fortlaufende Kommunikation mit Bestandskunden ist für ein erfolgreiches langfristiges Geschäft unerlässlich. Daher sollten man sich beim Kunden regelmäßig in Erinnerung rufen. Eine tolle Möglichkeit ist dies entweder zum persönlichen Geburtstag zu tun, oder aber zum Geburtstag des Autos. Ja, genau. Porsche pflegt diese Art der Kommunikation bereits seit langer Zeit.

10

## FACEBOOK UND INSTAGRAM ADS

Kostengünstig die größtmögliche Zielgruppe erreichen? Das geht mit Werbeanzeigen auf Facebook und Instagram. Keine Plattform bietet derzeit so gute und viele Möglichkeiten, Neukunden zu gewinnen. Gerade im Automobilbereich, wo Bilder essenziell sind, um Emotionen zu wecken, punkten diese Plattformen mit verschiedenen Platzierungsmöglichkeiten.

“

**Das Digitale ist in  
einem Maße ins  
Zentrum des Lebens  
der Konsumenten  
gerückt, wie das vor  
einigen Jahren noch  
unvorstellbar war.**

”

# UNSERE LEISTUNGEN

---

**DU MÖCHTEST PLANBAR NEUE KUNDEN GEWINNEN UND SUCHST EINEN STARKEN PARTNER AN DEINER SEITE?**

**DANN BIST DU BEI UNS GENAU RICHTIG! DABEI UNTERSTÜTZEN WIR DICH:**

---

## **MEHR LEADS DANK FACEBOOK-, INSTAGRAM- UND TIKTOK-WERBUNG**

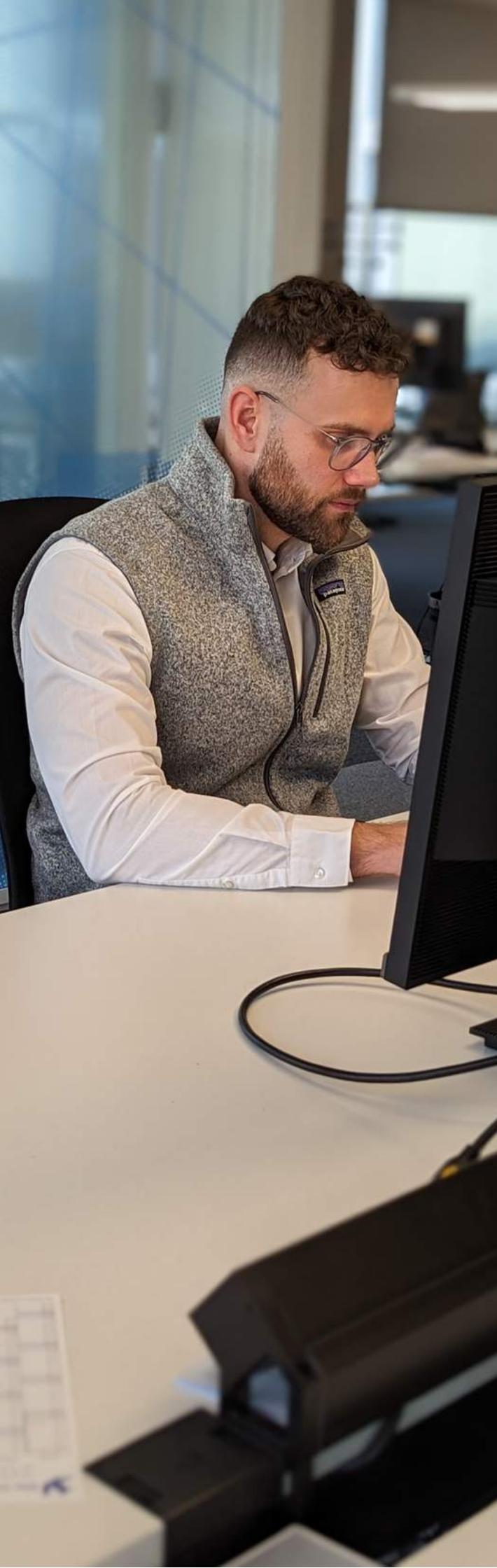
Werbung zielgerichtet dort, wo sich deine Zielgruppe aufhält. Unser Fokus liegt auf Facebook-, Instagram- und TikTok-Anzeigen die einzigartig sind und Interessenten zur Anfrage für deine Neu- und Gebrauchtwagen bewegen. 7-55+ tägliche Leads sind der Regelfall.

## **MITARBEITERGEWINNUNG**

Wir helfen Autohäusern, innerhalb kürzester Zeit offene Stellen mit qualifizierten Mitarbeitern zu besetzen – und das auch für anspruchsvolle Positionen.

## **ERSTELLUNG UND PFLEGE VON WEBSEITEN**

Egal ob Text oder Bild, unsere Webseiten präsentieren deine Leistungen und Fahrzeuge im optimalen Gewand. Auch kümmern wir uns um die fortlaufende Pflege von z. B. Angeboten und Beiträgen.



Hast du bis hierhin gelesen, kannst du nachvollziehen, wie enorm wichtig eine gute digitale Präsenz deiner Produkte und Leistungen ist. Jetzt fragst du dich bestimmt, wie eine potenzielle Zusammenarbeit mit uns aussieht. Das geht ganz einfach in 4 Schritten:



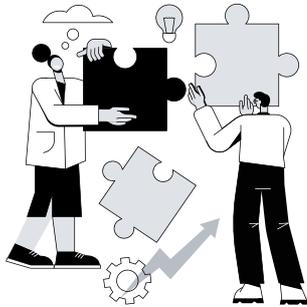
## **ONBOARDING**

Gemeinsam besprechen wir deine Ziele und wie wir diese erreichen können. Nachdem wir deine Zielgruppe definiert haben, erstellen wir eine Buyer Persona – also einen Avatar des Zielkunden.



## **WERBEANZEIGEN**

Wir machen uns ans Werk und gestalten einzigartige Werbeanzeigen, welche auf deine CI (Corporate Identity) oder die CI des Automobilherstellers abgestimmt sind.



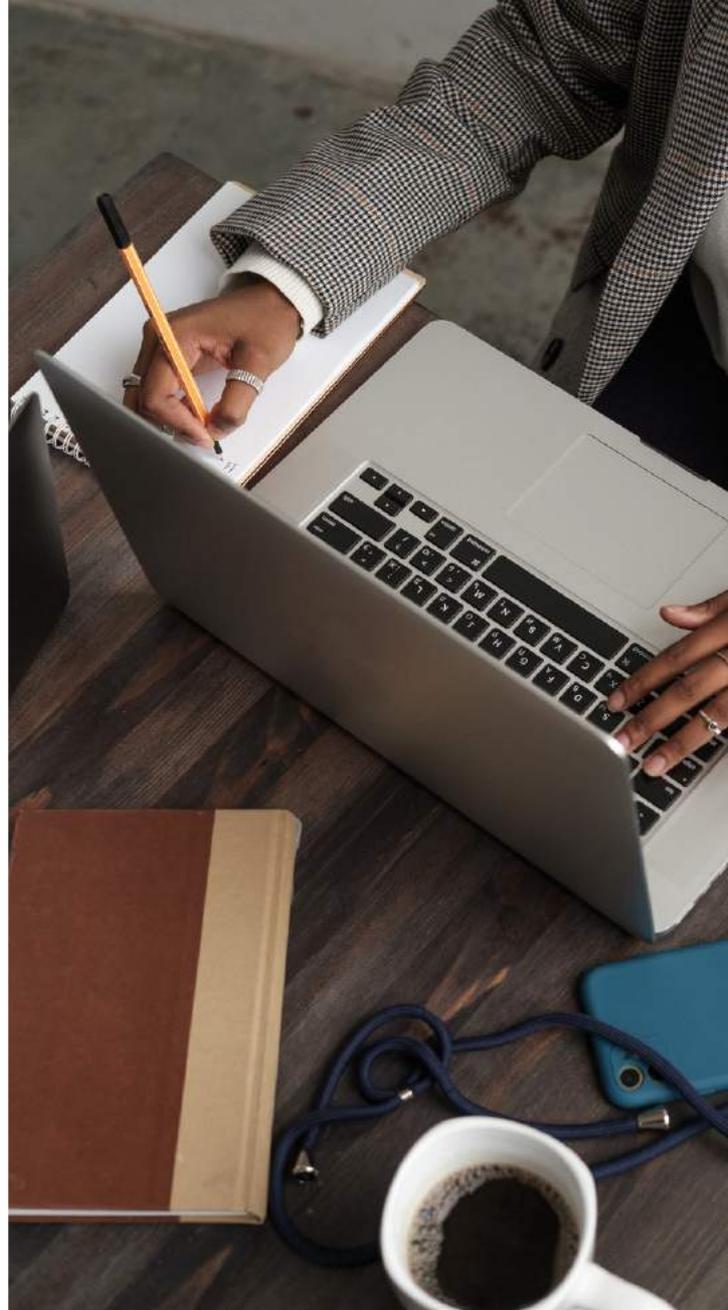
## KAMPAGNEN-ERSTELLUNG

Die erste Kampagne geht live! Entsprechend deiner Ziele legen wir den Fokus auf Bekanntheit, Anfragen oder Reichweite. Unseren Vorschlag senden wir dir vorab zur Durchsicht und Freigabe, falls du Änderungswünsche hast.



## OPTIMIERUNG

Wir lieben Zahlen! Daher prüfen wir dauerhaft relevante Kennzahlen und optimieren deine Werbeanzeigen. Unser Ziel: viele Anfragen, kostengünstig, aber mit hoher Qualität zu gewinnen.



# WIR BEANTWORTEN DEINE FRAGEN.

## **Brauche ich wirklich eine Werbeagentur?**

Du hast dich schon mal mit dem Thema Online-Marketing beschäftigt? Dann weißt du, dass erfolgreiche Werbeanzeigen zu schalten, kompliziert und verwirrend sein kann. Deshalb unterstützen wir Autohäuser mit zielgerichteter Werbung auf Facebook, Instagram, TikTok und Google. Da wir immer auf dem Laufenden sind können wir garantieren, dir stets beste Ergebnisse zu liefern.

## **Lohnt sich Werbung auf Facebook und Instagram?**

Ist Wasser wirklich nass?

Facebook Ads sind auch in 2023 immer noch die effektivste Methode der Neukundengewinnung. Als Quelle für kalten Traffic haben Autohäuser die Möglichkeit, Millionen von Menschen zu erreichen, die vielleicht noch nie zuvor von deinem Unternehmen gehört haben.

## **Wie viel kostet Facebook-Werbung?**

Wie lang ist ein Stück Schnur?

Die Kosten für Facebook Ads sind für jedes Autohaus unterschiedlich. Der Preis hängt unter anderem von den folgenden Faktoren ab:

- Geschäftsziele (wenn du 10 vs. 50 Leads pro Tag erreichen möchtest, werden deine Werbekosten unterschiedlich hoch sein)
- Wettbewerb auf dem Markt (wenn dein Markt mit Wettbewerbern gesättigt ist, die eine Dienstleistung/ein Produkt zu einem ähnlichen Preis anbieten oder wenn dein Markt nur wenige Wettbewerber hat, werden deine Werbekosten unterschiedlich ausfallen).

## Warum sollte ich mit AdZurro zusammenarbeiten?

Alles, was wir für unsere Kunden tun, basiert auf den gleichen Erkenntnissen, Theorien und Prozessen, die wir als Agentur für unser eigenes Marketing verwenden.

Unser Team von erfahrenen Werbespezialisten freut sich darauf, dein Geschäft durch Facebook und Google ausbauen zu können.

## Muss ich Änderungen an meiner Webseite durchführen?

Dies hängt von einigen Faktoren ab. Wenn wir Werbeanzeigen schalten und die Ergebnisse passen, müssen wir keine Änderungen vornehmen. Wenn wir andererseits Verbesserungen identifizieren (wie die Verbesserung der Webseiten-Geschwindigkeit oder zusätzliche qualitative Inhalte), die möglicherweise die Leistung deiner Werbeanzeigen verbessern würden, würdest du diese Änderungen doch sicherlich gerne umsetzen, oder?

## Welche Autohäuser sind geeignet, um Werbung auf Facebook zu schalten?

Wir haben bereits erfolgreiche Werbekampagnen für Autohäuser aller Größen und unterschiedlicher Marken durchgeführt. Dadurch sind wir sicher, dass fast alle Autohäuser für Werbung auf Facebook geeignet sind.

# CASE STUDIES FÜR AUTOHAUS WERBEKAMPAGNEN

Fokus auf Leads für Nutzfahrzeuge. +214 Anfragen in 3 Monaten mit überdurchschnittlich hoher Abschlussquote.

Ein/Aus	Anzeigengruppe	Ergebnisse ↓	Reichweite	Impressionen	Kosten pro Ergebnis	Ausgebener Betrag
<input type="checkbox"/>	 Nutzfahrzeuge	214 Website-Leads	171.446	630.532	18,52 € Pro Lead	3.964,28 €
Ergebnisse aus 1 Anzeigengruppe ⓘ		214 Website-Leads	171.446 Personen	630.532 Gesamt	18,52 € Pro Lead	3.964,28 € Gesamtausgaben

Fokus auf Leads für Neuwagen. +2.119 Anfragen in 4.5 Monaten mit überdurchschnittlich hoher Abschlussquote.

Ein/Aus	Kampagne	Ergebnisse	Reichweite	Frequenz
<input type="checkbox"/>	Captur Thermisch	34 Website-Leads	29.360	2,17
<input type="checkbox"/>	Megane E-Tech Electric	252 Website-Leads	81.511	3,97
<input type="checkbox"/>	Clio The 'K	874 Website-Leads	320.278	4,51
<input type="checkbox"/>	C ng	186 Website-Leads	26.299	9,69
<input type="checkbox"/>	FB_DE_07-08_2021   PK Twingo Electric Z...	773 Website-Leads	422.618	3,74

Fokus auf Leads für Nutzfahrzeuge. +262 Anfragen in 3 Monaten mit überdurchschnittlich hoher Abschlussquote.

Ein/Aus	Kampagne	Ergebnisse ↓	Reichweite	Impressionen	Kosten pro Ergebnis	Ausgebener Betrag
<input type="checkbox"/>	 Master	262 Website-Leads	44.985	199.186	8,47 € Pro Lead	2.219,94 €
Ergebnisse aus 1 Kampagne ⓘ		262 Website-Leads	44.985 Personen	199.186 Gesamt	8,47 € Pro Lead	2.219,94 € Gesamtausgaben

Fokus auf Leads für Neuwagen. **+1054 Anfragen** in 6 Monaten mit überdurchschnittlich hoher Abschlussquote.

Ein/Aus	Kampagne	Auslieferung	Attributi	Ergebnisse	Reichweite
<input type="checkbox"/>		Aktiv	7 Tag(...)	1.054 Website-Leads	382.230
Ergebnisse aus 1 Kampagne				1.054 Website-Leads	382.227 Personen

Fokus auf Leads für Neuwagen. **+414 Anfragen** in 2.5 Monaten mit überdurchschnittlich hoher Abschlussquote.

Ein/Aus	Kampagne	Ergebnisse	Reichweite	Impressionen	Kosten pro Ergebnis	Ausgegebenen Betrag
<input type="checkbox"/>	 Arkana	414 Website-Leads	230.321	791.765	8,74 € Pro Lead	3.618,75 €
Ergebnisse aus 1 Kampagne		414 Website-Leads	230.328 Personen	791.807 Gesamt	8,74 € Pro Lead	3.618,89 € Gesamtausgaben

Job Kampagne "Verkäufer Online Vertrieb". **32 Bewerbungen** in 19 Tagen.

Ein/Aus	Anzeigengruppe	Ergebnisse	Reichweite	Frequenz	Kosten pro Ergebnis
<input type="checkbox"/>	+40km MF	32 Leads auf Facebook	4.853	2,49	6,82 € Pro Leads auf Face...
Ergebnisse aus 1 Anzeigengruppe		32 Leads auf Facebook	4.853 Kontenübersichts-Kon...	2,49 pro Kontenübersichts-...	6,82 € Pro Leads auf Facebook

Job Kampagne "KFZ Mechaniker / Mechatroniker". **27 Bewerbungen** in 15 Tagen.

Ein/Aus	Anzeigengruppe	Ergebnisse	Reichweite	Frequenz	Kosten pro Ergebnis
<input type="checkbox"/>	CW44   MF 18	27 Leads auf Facebook	15.492	4,61	44,26 € Pro Leads auf Faceb...
Ergebnisse aus 1 Anzeigengruppe		27 Leads auf Facebook	15.492 Kontenübersichts-Kon...	4,61 pro Kontenübersichts-...	44,26 € Pro Leads auf Facebook

Job Kampagne "Serviceberater". **69 Bewerbungen** in 31 Tagen.

Ein/Aus	Anzeigengruppe	Ergebnisse	Reichweite	Frequenz	Kosten pro Ergebnis
<input type="checkbox"/>	OPEN	69 Leads auf Facebook	10.356	3,85	17,36 € Pro Leads auf Faceb...
Ergebnisse aus 1 Anzeigengruppe		69 Leads auf Facebook	10.356 Kontenübersichts-Kon...	3,85 pro Kontenübersichts-...	17,36 € Pro Leads auf Facebook



# SCHLUSSWORT

In diesem Report haben wir Dir gezeigt:

- mit welchen aktuellen Herausforderungen Autohäuser umgehen müssen,
- welche Plattformen derzeit besonders attraktiv sind, um neue Leads, aber auch Mitarbeiter zu gewinnen,
- mit welchen 10 Ideen du deine Bekanntheit sofort steigern kannst.

Hast du bis hierhin gelesen, scheint dich das Thema Online-Marketing im Autohaus zu interessieren und du verstehst, welche Potenziale hier für dich noch vorhanden sind.

47.33 Millionen Menschen nutzen z. B. Facebook und Instagram monatlich alleine in Deutschland. Ein Großteil davon ist aktiv auf der Suche nach Neu- und Gebrauchtwagen. Lass dir diesen Markt von potenziellen Kunden nicht entgehen.

Lass uns jetzt gemeinsam durchstarten und buche dir einen kostenfreien Termin zum Erstgespräch unter [www.adzurro.de/auto](http://www.adzurro.de/auto).

Wenn nicht jetzt, wann dann?

Wir freuen uns, bald mit dir zu sprechen und dir zu helfen, durch einzigartige Werbeanzeigen dauerhaft neue Kunden zu gewinnen.

Sören



**DU WILLST ONLINE  
PRÄSENTER SEIN  
UND DAUERHAFT  
NEUE LEADS  
GEWINNEN?**

**JETZT KOSTENFREIES ERSTGESPRÄCH VEREINBAREN**



 SCAN MICH

**ADZURRO**



info@adzurro.de  
© 2023 AdZurro GmbH



**Willst du täglich qualifizierte Leads für deine Neu- und Gebrauchtwagen sowie Serviceleistungen?**

Dann vereinbare jetzt deine kostenfreie Beratung auf

**[www.adzurro.de/autohaus-beratung](http://www.adzurro.de/autohaus-beratung)**

