

DIE FÜNF ERFOLGSFAKTOREN FÜR DEN DIGITALEN SHOWROOM IM AUTOMOBILHANDEL

Für den Verkauf am digitalen Point of Sale optimiert AutoScout24 laufend Werkzeuge und Marketinglösungen, um den Schweizer Automobilhändlern einen professionellen Auftritt und noch mehr Effizienz zu bieten. Entscheidend für den Geschäftserfolg ist die Sichtbarkeit der Fahrzeuge – Interessenten sollen bei ihrer Suche möglichst schnell auf das gewünschte Angebot stossen und sich dafür entscheiden können. Damit das Match zwischen Sichtbarkeit und Verkaufserfolg optimal funktioniert, kommen 5 Erfolgsfaktoren zum Einsatz:

1 Suchalgorithmus

75%

aller Nutzer schauen sich nur die ersten drei Seiten der Suchresultate an.

90%

aller qualifizierten Kontaktanfragen entfallen auf Inserate auf den ersten drei Seiten der Suchergebnisse.

75%

aller qualifizierten Kontaktanfragen entstehen aus der natürlichen Suche, ohne dass eine Sortierung (z.B. nach aufsteigendem Preis) gewählt wurde.

2 Leistungspaket

Die Investition in ein besser ausgestattetes Paket zahlt sich aus: Bis zu dreimal mehr Sichtbarkeit ist möglich und eine höhere Wahrscheinlichkeit, auf den ersten drei Seiten der Suchergebnisse zu erscheinen.



200%

3 TopListingPro

Sichtbarkeit professionell ausbauen: Platzierungen in den Suchergebnissen im Schnitt um 200 % steigern.

3x

3 mal mehr Detailansichten für ein Inserat mit TopListingPro gegenüber einem Inserat ohne Einsatz von TopListingPro.

4 Booster

Mehr Sichtbarkeit in Social Media: Einzelne Fahrzeugangebote mit nur einem Click und voller Kostenkontrolle bei passenden Zielgruppen auf Facebook und Instagram posten.



5 DealerDashboard

Sichtbarkeit steuern und gezielt verstärken: Dafür bietet das DealerDashboard von AutoScout24 alle Möglichkeiten.