

Gehen uns die Autos aus?

4. Digital Automotive Sales Summit mit Insights zur Optimierung der Inzahlungnahme und des Fahrzeugankaufs
25. Januar 2022 | 14:00 – 15:30 Uhr | Google-Meet

Inzahlungnahme und Autoankauf als Challenges

Der Chipmangel und Probleme in den globalen Lieferketten führen zu einem Mangel an lieferbaren bzw. verfügbaren Neu- und Gebrauchtwagen. Vor diesem Hintergrund geht es beim mittlerweile 4. Digital Automotive Sales Summit von Google und *puls* Marktforschung um die Beantwortung folgender Fragen:

- Über welche Kontaktpunkte suchen Auto-Interessenten nach Möglichkeiten zur Inzahlungnahme bzw. dem Verkauf von Fahrzeugen?
- Welche Wege werden für die Inzahlungnahme erwogen und genutzt?
- Welche Probleme haben Autokäufer bei der Inzahlungnahme?
- Wie kann der Fahrzeugankauf optimiert werden?

Zwei Ergebnisse der Google/*puls* Studie zur Inzahlungnahme und dem Fahrzeugankauf vorweg:

1. **57%** der Auto-Interessenten erwägen die Inzahlungnahme Ihres bisherigen Fahrzeugs bei dem Händler, bei dem sie die Anschaffung Ihres nächsten Fahrzeugs planen, die tatsächliche Inzahlungnahme klappt aber nur in **30%** der Fälle ☹.
2. Das Hauptmotiv für die Nutzung einer Ankaufs-Plattform ist in 50% der Fälle die Geschwindigkeit des Angebots.

Am 25. Januar um 14:00 Uhr erfahren Sie, wie Sie die Potenziale bei der Inzahlungnahme ausschöpfen und den „Ankaufs-Turbo“ zünden können. Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung!

Ablauf

- 1 **Begrüßung**
Stefanie Schieber & Johannes Graßmann (Industry Heads, Google Automotive) und Dr. Konrad Weißner (Geschäftsführer *puls* Marktforschung)
- 2 **Suchanalyse vom privaten Verkaufsprozess: Wie Autokäufer nach Verkaufsmöglichkeiten ihrer bisherigen Autos suchen?**
Michael Complojer & Anne-Kathrin Müller (Industry Manager, Google Automotive)
- 3 **Insights zur Customer Journey bei der Inzahlungnahme bzw. dem Verkauf von Autos**
Erstpräsentation einer gemeinsamen Studie von Google und *puls*
Dr. Konrad Weißner (Geschäftsführer *puls* Marktforschung)
- 4 **Strategien und Maßnahmen zum Fahrzeugankauf im Automobilhandel**
Praxis-Statement von Oliver Bohn (Geschäftsleitung Autohaus Kuhn + Witte)
- 5 **Fragen und Diskussion**