

Werthaltiger Automobilverkauf

Mehr Individualisierungsgeschäft durch bessere Bedarfsanalysen

Repräsentative puls Studie bei 1.026 Autokäufern

puls Marktforschung GmbH
Röthenbacher Straße 2
90571 Schwaig bei Nürnberg

www.puls-marktforschung.de

➤ **Stichprobe**
1.026 Personen, die den Kauf eines
Fahrzeugs planen bzw. vor kurzem ein
Fahrzeug gekauft haben.

➤ **Erhebungsmethode**
Online über den *puls* AutokäuferMonitor

➤ **Befragungszeitraum**
4.- 11. Januar 2016

➤ **Befragungsdauer**
10 Minuten

➤ **Konzeption, Durchführung und
Empfehlungen**
puls Marktforschung GmbH
Schwaig b. Nürnberg



Die Studie beantwortet u. a. folgende Fragen



- Wie wird die zunehmende Fahrzeugvielfalt von den Autokäufern bewertet? Wie sieht dies nach Alter, Geschlecht und Fahrzeugart aus?
- Was bevorzugen Neuwagenkäufern: Individualisierte oder standardisierte Fahrzeuge mit Preisnachlass?
- Wie werden Bedarfsanalysen wahrgenommen? Welche Unterschiede gibt es zwischen Männern und Frauen, verschiedenen Altersgruppen oder auch unter den Automobilmarken?
 - Welche Anteile der Autokäufer erwarten und nehmen eine Bedarfsanalyse wahr?
 - Wie werden Bedarfsanalysen bewertet?
- Wie sieht aus Sicht der Autokäufer die ideale Bedarfsanalyse aus?
- Welches Interesse besteht an „Curated Autosshopping“?
- Welche Potentiale haben Sonderausstattungen?
- **Legen Sie mit dieser *puls* Studie den Grundstein für Werthaltigen Automobilverkauf**

Individualisierung kompensiert Preisnachlässe.

Individualisierung vs. Standardisierung– Neuwagenkäufer/-interessenten

Welcher der folgenden Aussagen zum Kauf eines Neuwagens stimmen Sie eher zu?

Mein Fahrzeug sollte zu meinen individuellen Mobilitätsbedürfnissen und Fahrzeuganforderungen passen.

**puls
Tendenz-Guide**

Mein Fahrzeug darf standardisiert sein, wenn ich einen Preisnachlass erhalte.

Geschlecht

Alter

puls Marktforschung GmbH

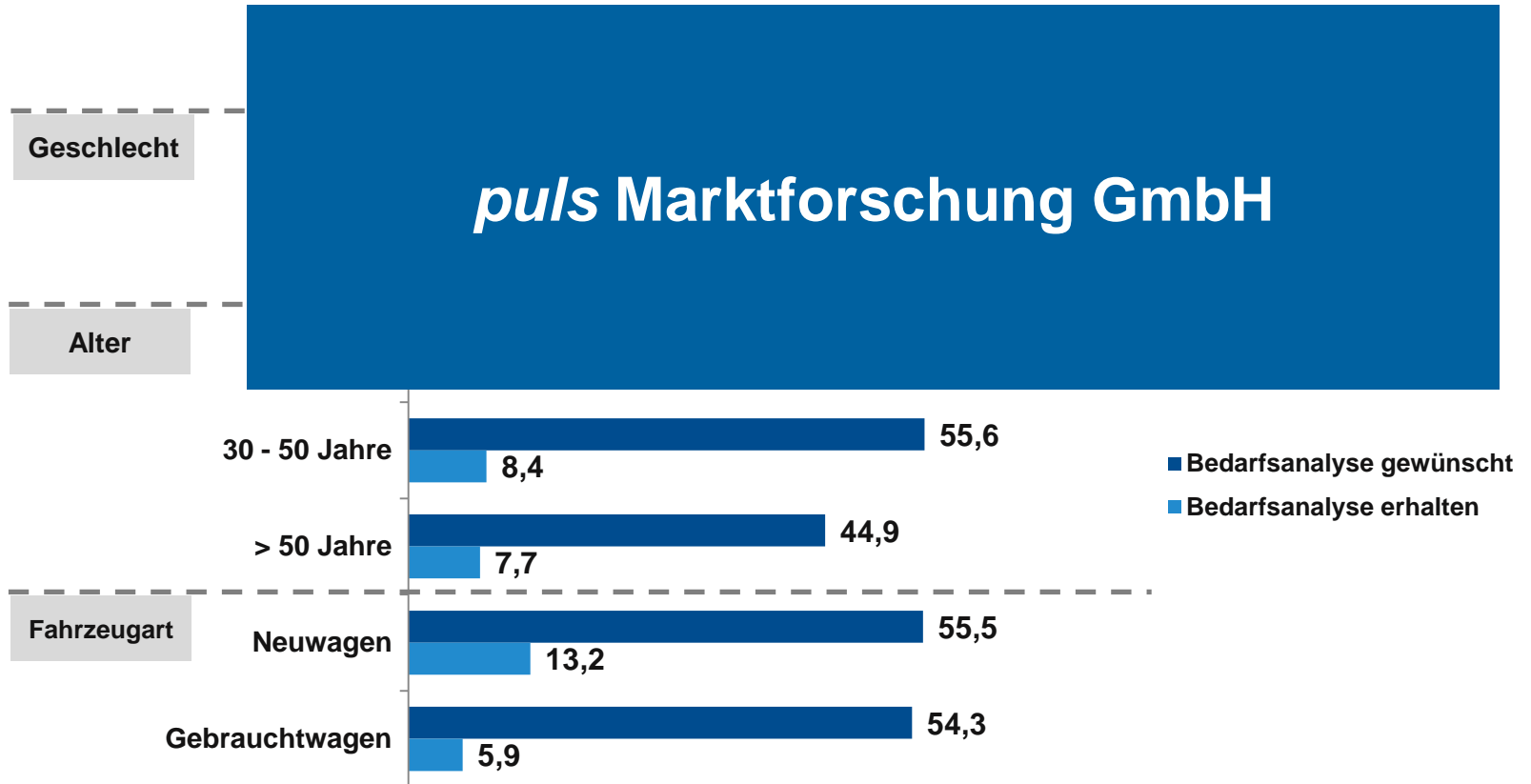
+12 % 31-50 Jahre

+15 % > 50 Jahre

... Gap zwischen Wunsch und Wahrnehmung einer Bedarfsanalyse...

Wunsch und Wahrnehmung einer Bedarfsanalyse

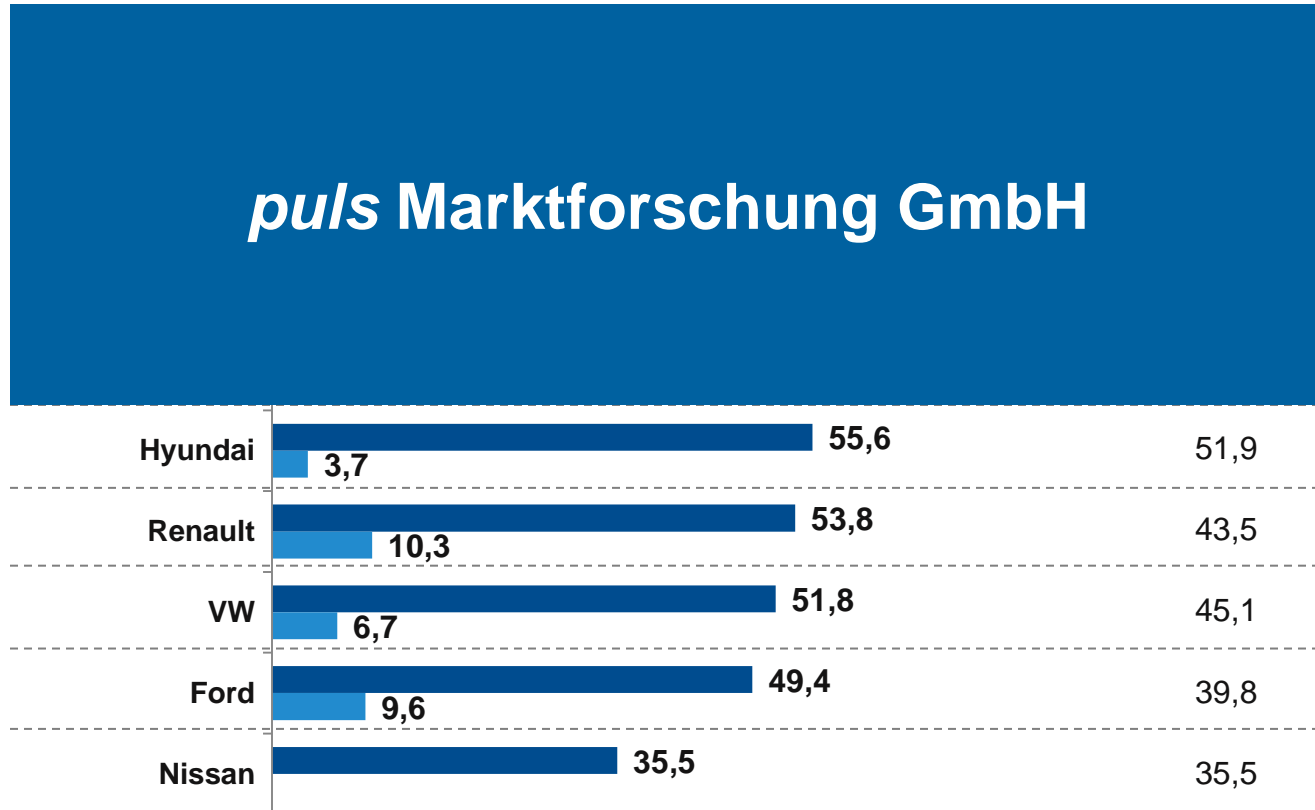
Bei einer Bedarfsanalyse werden Ihre individuellen Mobilitäts- und Fahrzeuganforderungen besprochen, um Ihnen das passende Fahrzeug anbieten zu können. Wünschen Sie sich vor dem Neuwagenkauf eine solche Bedarfsanalyse? Haben Sie eine Bedarfsanalyse erhalten?



Wunsch und Wahrnehmung einer Bedarfsanalyse

Bei einer Bedarfsanalyse werden Ihre individuellen Mobilitäts- und Fahrzeuganforderungen besprochen, um Ihnen das passende Fahrzeug anbieten zu können. Wünschen Sie sich vor dem Neuwagenkauf eine solche Bedarfsanalyse?
Haben Sie eine Bedarfsanalyse erhalten?

Gap



- Bedarfsanalyse gewünscht
- Bedarfsanalyse erhalten

Bestellformular „Werthaltiger Automobilverkauf“



Hiermit bestelle ich verbindlich folgendes Paket:

Studie inkl. Ergebnis-Kurzbesprechung
(als PDF-Version; nicht zur Vervielfältigung)

€ 599,- zzgl. MwSt.

Markenspezifische Auswertungen

Auf Anfrage

Maßnahmenworkshop (2 Stunden)

€ 1.499,- zzgl. MwSt.

- Ein Exemplar der Studie als PDF (nicht zur Vervielfältigung)
- Präsentation durch Dr. Konrad Weißner
- Anreicherung durch weitere *puls* Studien
- Gemeinsame Ableitung individueller Maßnahmen

Reisekosten werden separat berechnet



Firma: _____

Name: _____

Anschrift: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Schicken Sie Ihre Bestellung bitte an folgende Faxnummer
+49 (0)911 / 95 35 404 oder per E-Mail an:
schwalke@puls-marktforschung.de

Thema	Erscheinungsdatum	Preis
Social Media und Autokauf	Jan 2016	€ 599,-
Autokäufer Insights 1. Halbjahr 2015	Aug 2015	€ 599,-
Autonomes Fahren „Guck mal – freihändig.“	Jun 2015	€ 299,-
Facebook goes Automotive Sales II	April 2015	€ 599,-
Aha-Erlebnisse beim Autokauf	Mrz 2015	€ 599,-
Kfz-Teile online kaufen – Hype oder Zukunft?	Feb 2015	€ 299,-
Kfz-Versicherungsvertrieb über den Automobilhandel	Jan 2015	€ 599,-
Marken erlebbar machen	Nov 2014	€ 299,-
Tuning trends - Marktpotenziale und Strategien im Tuning- und Zubehörgeschäft	Okt 2014	€ 599,-
Wahrnehmung und Management von Rückrufaktionen in der Automobilbranche	Okt 2014	€ 299,-
Mobilitätsfinanzierung 3.0	Jun 2014	€ 299,-
Marktchancen von Elektroautos: Lifestyle? Gewissen? Geldbeutel?	Mrz 2014	€ 299,-
Autokäufer 3.0 – Automobilvertrieb 3.0	Mrz 2014	€ 299,-





Gründungsjahr: 1992
Feste Mitarbeiter: 18
Firmensitz: Schwaig bei Nürnberg
Eigenes Telefonstudio: 100 freiberufliche Interviewer/innen

Kerngeschäft: Integrierte Marktforschung und Empfehlungen für bessere Entscheidungen und Strategien
(Schwerpunkte: Automotive und Finance)

Leistungsversprechen: *For Better Decisions*

Aktive Mitgliedschaften:



Automobilhersteller/Händler	Sales Driver Analysen Markendifferenzierung, Händlerzufriedenheit, Local Hero Konzepte, Marktpotenziale, Kundenfeedbackkonzepte, Analyse und Treiber der Kundenloyalität
Automobilvertrieb 3.0	Customer Journey- und Kundenkontaktpunktanalysen, Multi Channel-Strategien, Google-Insights, Erfolgsmessung von Facebook-Aktivitäten, Autokaufberater GenauMeinAuto
Autobanken/Versicherungen	Händlerzufriedenheit / Beziehungsmanagement zu den Händlern, Customer Journey automobiler Finanzierungs- und Versicherungskunden
Mitarbeiter	Mitarbeiterbefragungen, Employer Branding Konzepte



Autohaus » Panel

Autohaus Online-Panel

Händler-Panel bei 1.600 Entscheidern in Autohäusern



AUTOHAUS
pulsSchlag

pulsSchlag

Monatliche Erhebung der Konjunktur- und Verkaufserwartungen der Autohäuser
(Seit 2000 in Kooperation mit der Fachzeitschrift AUTOHAUS)



Banken
Monitor 2015

SchwackeMarkenMonitor/ AUTOHAUS BankenMonitor/ AUTOHAUS VersicherungsMonitor

Jährliche Messungen der Händlerzufriedenheit mit Herstellern/Importeuren, Autobanken und Versicherungen.



Autokäuferpuls

Autokäuferpuls/ Autoflottenpuls

Markenübergreifende Befragung von monatlich 1.000 Autokäufern und 1.500 Autoflottenkunden (2x jährlich).



http://

Automotive WebScreening/ Google Trends

Analyse der Kundenbewertungen im Web 2.0 sowie der Google-Suchanfragen zu Automobilherstellern, Fahrzeugen, Autohäusern etc.



puls Marktforschung GmbH

Röthenbacher Straße 2
90571 Schwaig bei Nürnberg

Telefon 0911-9535-420
Fax 0911-9535-404

schwalke@puls-marktforschung.de
www.puls-marktforschung.de