


Automobilverkauf 2020

Trends und Strategien für den Automobilhandel

„Best of 10 Jahre Autokäufer *puls*“



Zukunft
braucht
Herkunft

puls Marktforschung GmbH
Röthenbacher Straße 2
90571 Schwaig bei Nürnberg

www.puls-marktforschung.de

mobile.de TARGO  **BANK**
AUTOBANK

Sonderkonditionen für Kunden von
mobile.de & Targobank



Stichprobe

Monatlich ca. 1.000 Personen, die den Kauf eines Fahrzeugs planen bzw. vor kurzem ein Fahrzeug gekauft haben.

n=1.000 pro Monat, n=12.000 pro Jahr,
n=120.000 Autokäufer in 10 Jahren



Erhebungsmethode

Online über den *puls* AutokäuferMonitor



Befragungszeitraum

2006-2015



Befragungsdauer

10 Minuten



Konzeption, Durchführung und Empfehlungen

puls Marktforschung GmbH

Schwaig b. Nürnberg



1. Autos werden unter Wert verkauft, Preisnachlässe nutzen sich ab



Smart, Opel und BMW zeigen, wie Mehrwert-Marketing funktioniert

2. Das Internet entwickelt sich zum Servicemedium, Händler bleiben die kaufentscheidenden „Moments of Truth“



Portale und Kontaktpunkte mit emotionalem Mehrwert und Aktivierungspotenzial forcieren

3. Autobanken werden zum „Enabler“ für Mobilitätsverkauf



Potenziale im GW-Geschäft ausschöpfen

4. Was zeichnet einen „guten“ Automobilhändler aus?



Bedarfsanalyse, Individualisierungs- und Mobilitätskompetenz

A. Studiendesign und Stichprobenstruktur

B. Expertenkommentar Dr. Konrad Weißner

C. Ausgaben beim Autokauf & Werbe- und Verkaufsförderungswahrnehmung

D. Customer Journey

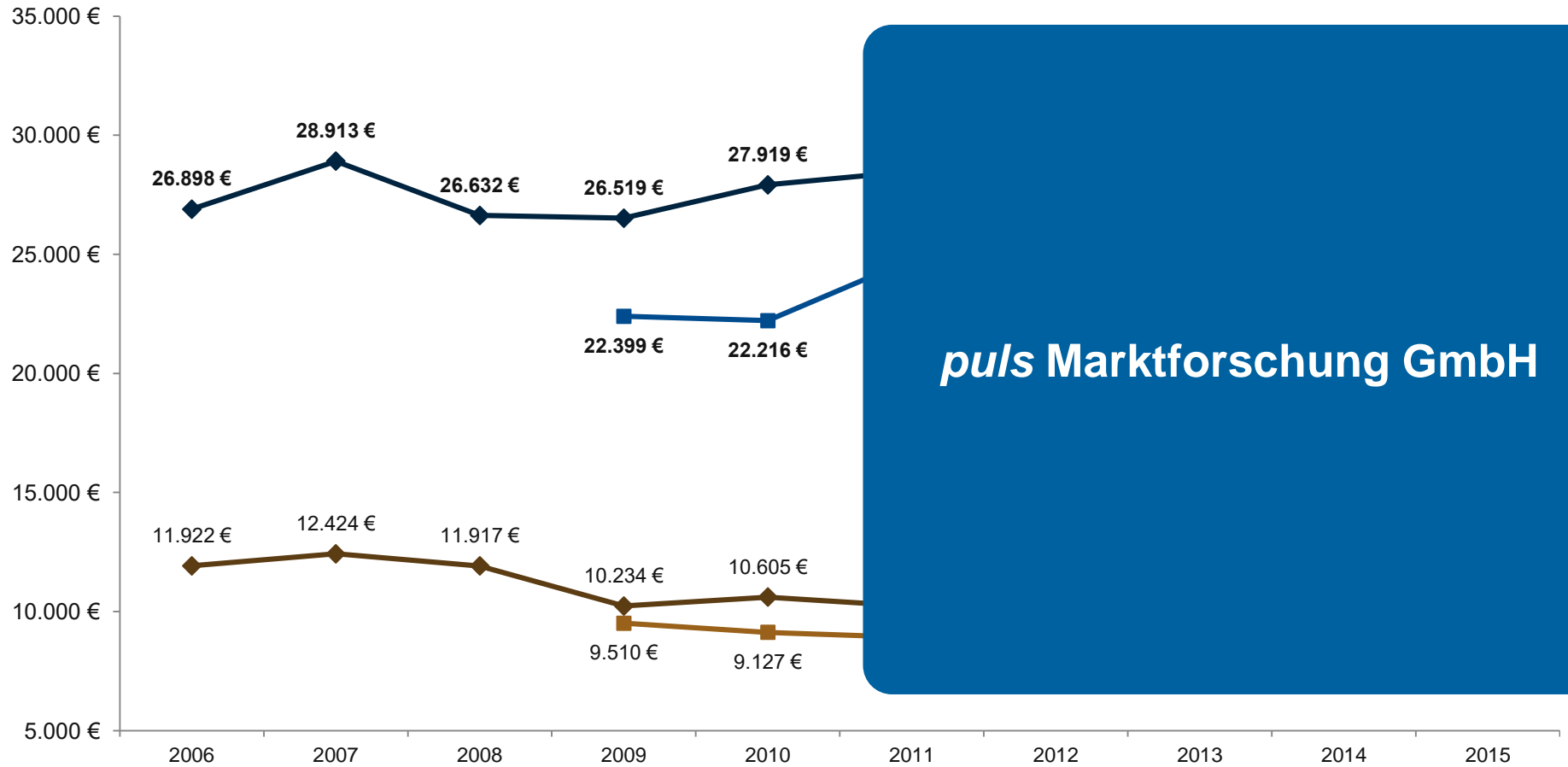
E. Zahlungsarten der Autokäufer

F. Autohändler der Zukunft

G. *puls über puls*

Unausgeschöpfte Preisspielräume bei Neu- und Gebrauchtwagenkäufern.

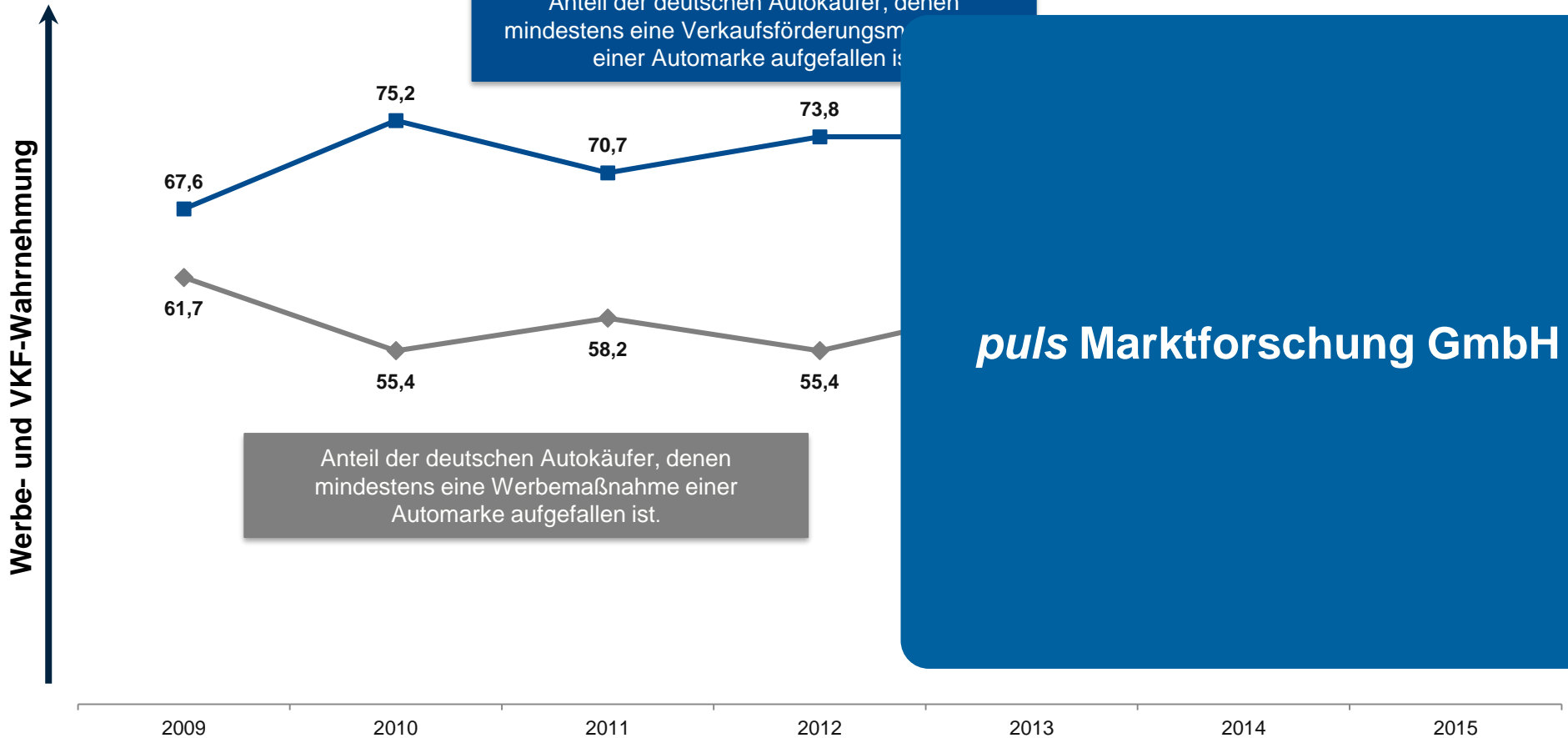
Geplante Budgets und tatsächliche Kaufpreise



puls Marktforschung GmbH

Stark rückläufige Werbewahrnehmung bei Jüngeren.

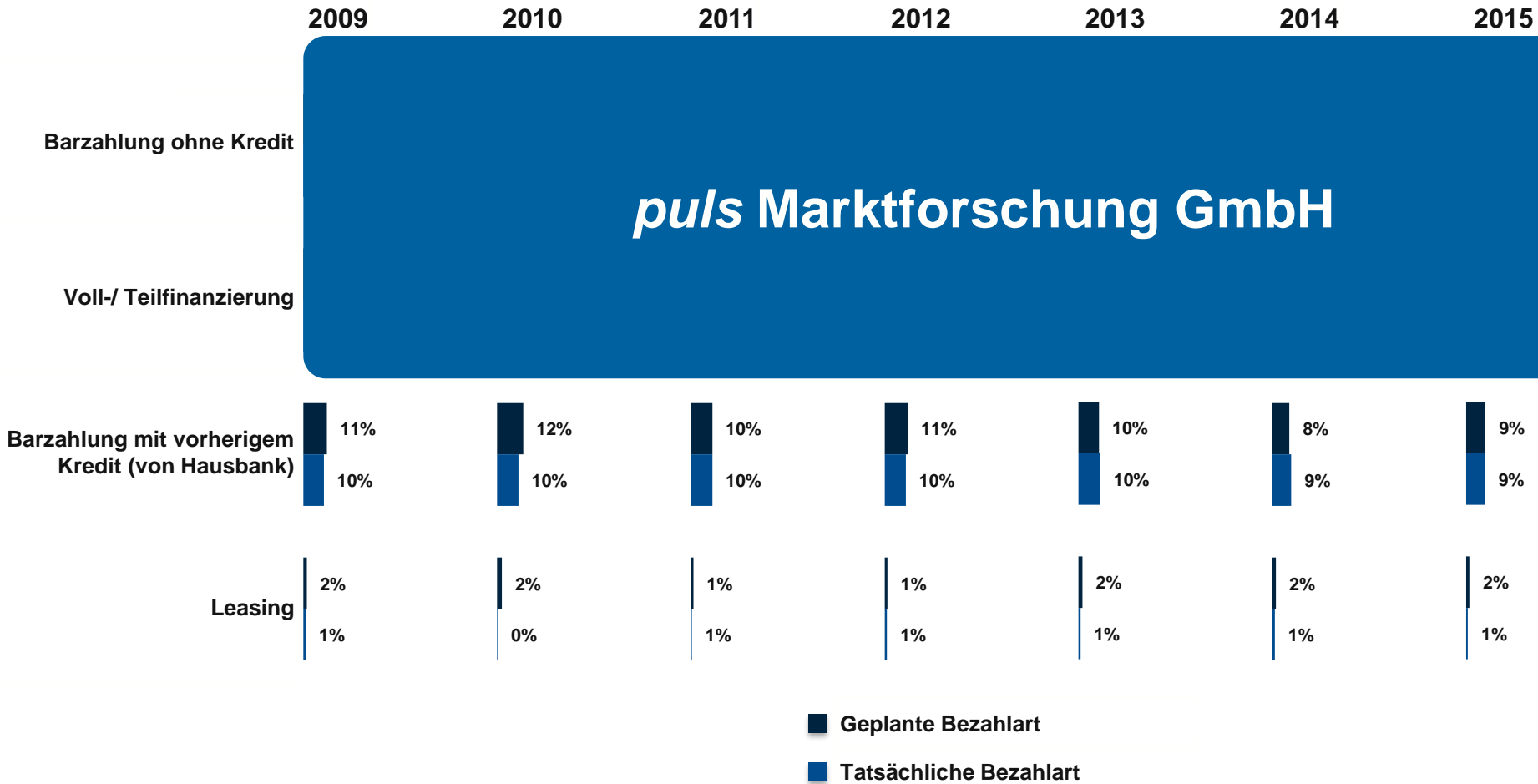
Wahrnehmung Verkaufsförderung und Werbung bei jüngeren Neuwagenkäufern/Interessenten (< 30 Jahre).



Gebrauchtwagen werden häufiger bar bezahlt als geplant.



Zahlungsart Gebrauchtwagen



Bestellformular „Automobilverkauf 2020“

Hiermit bestelle ich verbindlich folgendes Paket:

- Studie inkl. Ergebnis-Kurzbesprechung**
(als PDF-Version; nicht zur Vervielfältigung)
Sonderpreis für Kunden von   **€ 299,-** zzgl. MwSt.
- 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

Auswahl aktueller puls-Studien

Thema	Erscheinungsdatum	Preis
Kfz-Teile online kaufen	Mai 2016	€ 599,-
Fahrzeugkonfiguratoren aus Nutzersicht	Apr 2016	€ 599,-
Autokäufer <i>puls</i> 2015 - Trends bei Neu- und Gebrauchtwagenkäufern	Apr 2016	€ 599,-
Werthaltiger Automobilverkauf	Mrz 2016	€ 599,-
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,-





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