

For Better Decisions

Chancen und Potenziale beim Verkauf alternativer Antriebe

- Marktforschungsstudie bei Autokäufern und Autohändlern -

(Ausgewählte Studienergebnisse)



Interesse und Häufigkeit von Aktivangeboten zu alternativen Antrieben

- Fragen: Erwarten Sie, dass Ihnen beim Kauf im Autohaus aktiv ... angeboten werden?
Wie viel Prozent Ihrer Kunden bieten Sie im Verkaufsgespräch aktiv ... an? -

<i>Befragung</i> <i>Antriebstypen</i>	Wie viele <u>Autokäufer</u> erwarten Aktivangebote zu den Antrieben? <i>Basis: N=1.128 Autokäufer</i>	Wie vielen ihrer Kunden machen <u>Händler</u> Aktivangebote? <i>(Mittelwerte)</i> <i>Basis: N=272 Autohäuser</i>
Erdgas-, Autogas-, Hybrid- oder Bioethanol-Antriebe	44,5%	13,4%
Umweltschonende Benzin- und Diesel-Antriebe	72,1%	36,9%

Quelle: puls Marktforschung GmbH, ACI Trendmonitor / Autohaus Panel August 2007



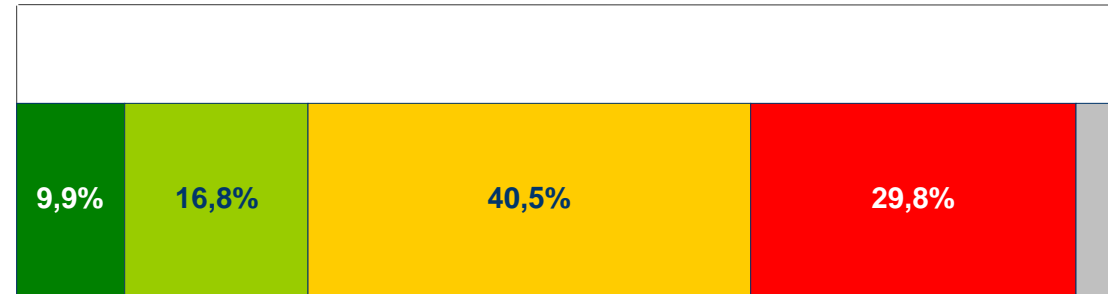
Begrenzungsfaktoren im Automobilhandel

- Frage: Inwiefern stimmen Sie den folgenden Statements zu? -

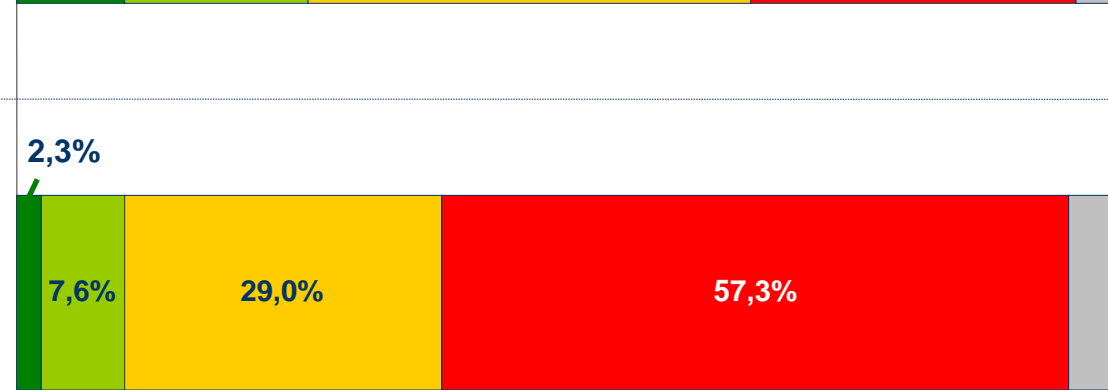
Gesamtbasis: N=272
Händler



Ich fühle mich vom Hersteller so gut über alternative Antriebe informiert, dass ich meine Kunden in jeder Hinsicht dazu beraten kann



Unser Margen- und Provisionssystem motiviert sehr stark dazu, alternative Antriebe zu verkaufen



0% 20% 40% 60% 80% 100%

Quelle: puls Marktforschung GmbH, Autohaus Panel August 2007

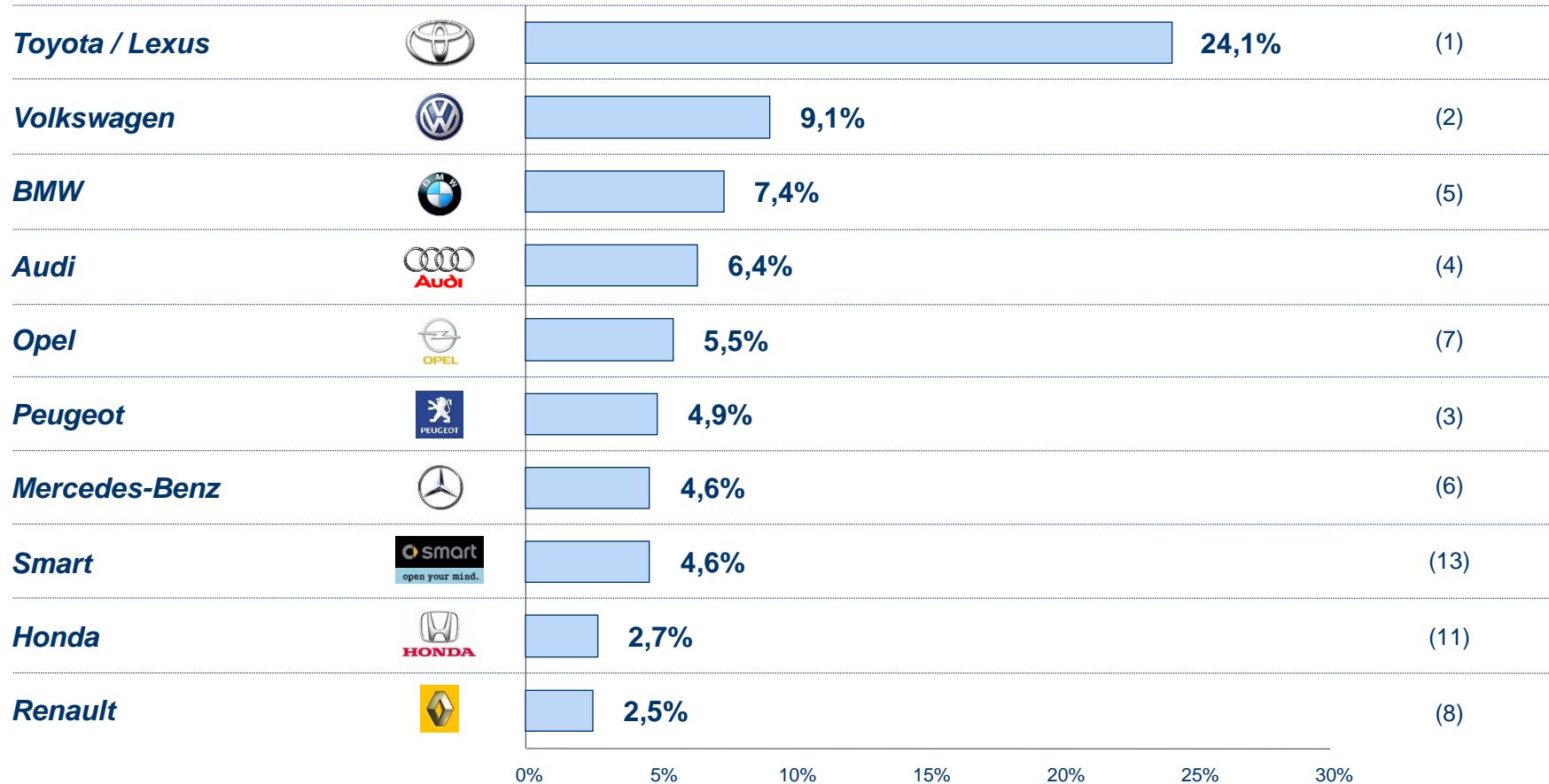


Als umweltorientiert wahrgenommene Automarken

- Frage: Welcher der folgenden Hersteller baut Ihrer Meinung nach besonders umweltfreundliche Autos? (Top 10 Marken) -

Basis: N=1.128
Autokäufer

Vgl.: Rang im April 2006

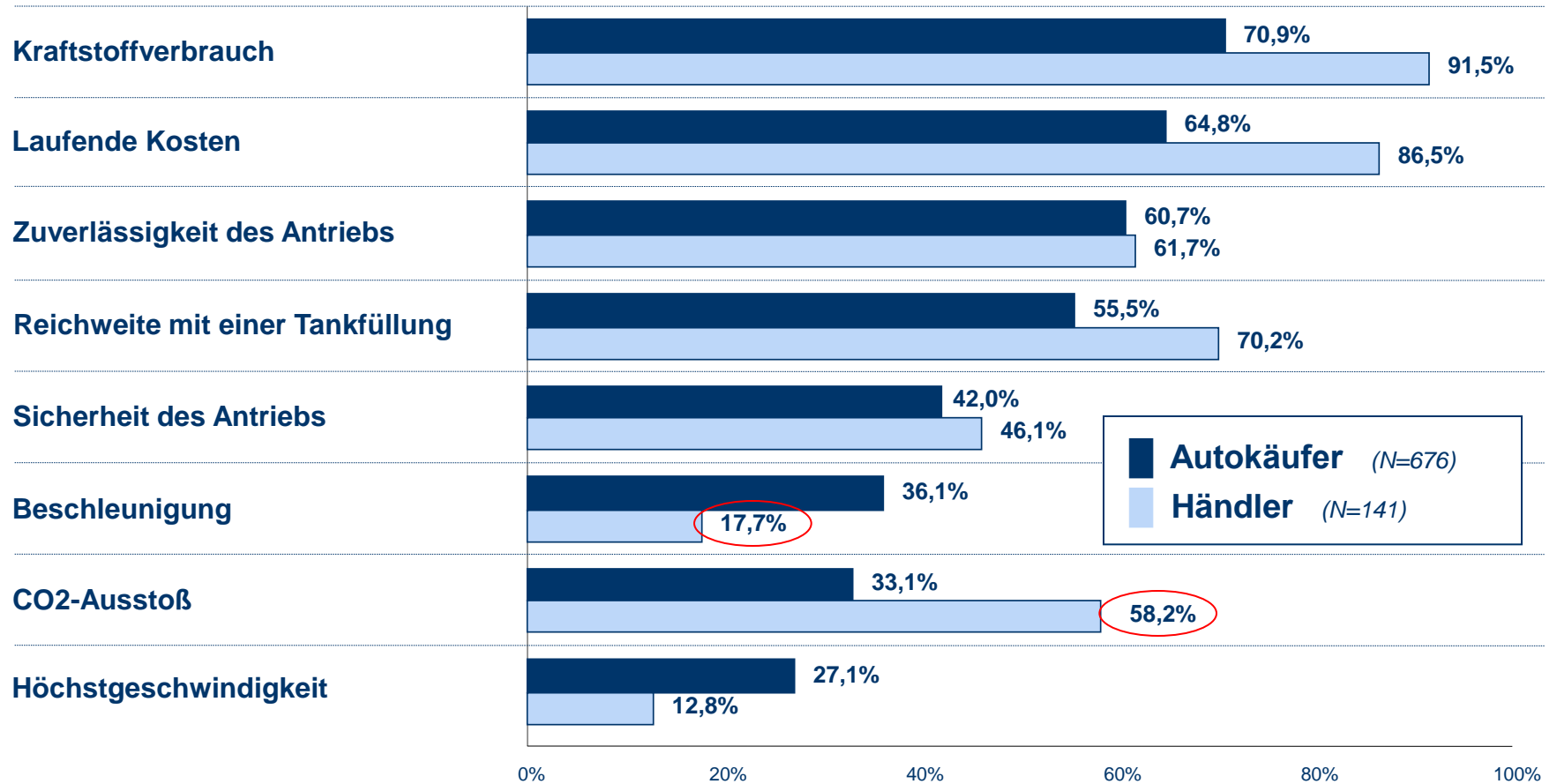


Quelle: puls Marktforschung GmbH, ACI Trendmonitor August 2007



Wichtigkeit von Eigenschaften alternativer Antriebe

- Frage Autokäufer: Welche Eigenschaften sind Ihnen bei Fahrzeugen mit alternativem Antrieb besonders wichtig? -
- Frage Händler: Welche der folgenden Kriterien sind Autokäufern Ihrer Meinung nach bei alternativen Antrieben besonders wichtig? -



Quelle: puls Marktforschung GmbH, ACI Trendmonitor / Autohaus Panel August 2007



Weiterführende Informationen zur Studie



Erhebung 1:

Befragung von 272 Entscheidungsträgern im Automobilhandel über das *puls* eigene **Autohaus Panel:**



Erhebungsmethode:

Online-Befragung, Einladung per E-Mail

Im Autohaus Panel haben sich 1.300 Entscheidungsträger im Automobilhandel dazu bereit erklärt, wiederholt an Befragungen teilzunehmen.

Weitere Informationen zur Erhebungsmethode:
<http://www.puls-navigation.de/autohauspanel.html>

Erhebung 2:

Befragung von 1.128 Personen, die planen ein Fahrzeug zu kaufen, über den *puls* eigenen **ACI Trendmonitor.**

Erhebungsmethode:

Online-Befragung, Einladung per pop-under Fenster auf den Websites von:



Im ACI Trendmonitor werden monatlich mindestens 1.000 Personen, die planen ein Auto zu kaufen, zu ihren Kaufabsichten befragt.

Weitere Informationen zur Erhebungsmethode:
<http://www.puls-navigation.de/acitrendmonitor.html>



Die Studie widmet sich u.a. folgenden Fragestellungen:

- Welches Image haben Antriebe bei Händlern - welches bei Autokäufern?
- Zu welchen Einbußen sind Autokäufer zu Gunsten alternativer Antriebe bereit - welche Einschätzung hat der Handel dazu?
- Welche Kriterien sind Autokäufern bei alternativen Antrieben wichtig - welche Kriterien schätzt der Handel als wichtig ein?
- Welche Aktivangebote wünscht der Autokäufer - welche Angebote macht der Handel?

Zielgruppen der Studie

Automobilhersteller, -zulieferer und -händler, insbesondere

- Marketing- und Vertriebsverantwortliche
- Händlernetzentwickler
- Personalentwicklung und Training-Verantwortliche
- F&E im Zusammenhang mit alternativen Antrieben



Chancen und Potenziale beim Verkauf alternativer Antriebe

Erscheinungsdatum:	Oktober 2007
Erscheinungsform:	pdf
Herausgeber:	<i>puls</i> Marktforschung GmbH, Schwaig bei Nürnberg
Preis:	€ 299,- zzgl. MwSt.
Umfang:	73 Seiten
Studien-ID:	10/2007 - 075

Themenkomplexe, u.a.:

- 1.) Image von Antrieben
- 2.) Kaufabsicht und Zuzahlungsbereitschaft für alternative Antriebe
- 3.) Einfluss neuer gesetzlicher Rahmenbedingungen: CO₂-orientierte Kfz-Steuer & City-Maut
- 4.) Erfolgsfaktoren für den Verkauf alternativer Antriebe

Für weitere Informationen können Sie das Antwortfax nutzen oder uns direkt kontaktieren...

Ihr Ansprechpartner: Stefan Reiser
reiser@puls-navigation.de
Tel.: +49 (0) 911/ 95 35 400



Antwortfax

Fax: +49 (0)911 / 95 35 404

Ich bin interessiert an der Studie „Chancen und Potenziale beim Verkauf alternativer Antriebe“.

- Bitte kontaktieren Sie mich für weitere Informationen.
- Ich bestelle hiermit verbindlich __ Exemplar/e der Studie „ Chancen und Potenziale beim Verkauf alternativer Antriebe“ zum Einzelpreis von je € 299,- zzgl. MwSt.
(Erscheinungsdatum: Oktober 2007; Zahlung erfolgt per Rechnung).

Name:

Firma:

Anschrift:

E-Mail:

Telefon:



For Better Decisions

puls Marktforschung GmbH
Röthenbacher Straße 2
D-90571 Schwaig bei Nürnberg
Tel. +49 (0) 911-9535-424 Fax +49 (0) 911-9535-404
reiser@puls-navigation.de www.puls-navigation.de

