

Pressemitteilung

Probefahrt als effektives Verkaufstool

Händler, die ihren Online-Kunden die Möglichkeit bieten eine Probefahrt auf der eigenen Website zu buchen, steigern die Kundenanfragen durch ihre eigene Website, verbessern den Online-Kundenservice und stärken somit die Unabhängigkeit von externen Leadquellen.

Aarhus, 01.08.2023 - Ab sofort bietet AutoUncle, der führende Anbieter für marktgerechte Online-Fahrzeugbewertung in Europa, ein Probefahrtmodul für Autohaus-Websites an. Anstatt telefonisch oder persönlich einen Termin zu vereinbaren, können potenzielle Käufer mit dem Modul nun bequem online auf der Händlerwebsite eine Probefahrt buchen.

Probefahrten spielen eine entscheidende Rolle im Entscheidungsprozess beim Fahrzeugkauf. Sie ermöglichen es potenziellen Käufern, das Fahrzeug aus erster Hand zu erleben und wichtige Aspekte wie Fahrkomfort, Fahrverhalten, Leistung, Innenraumausstattung und Technologie zu bewerten.

Das AutoUncle Probefahrtmodul ermöglicht Autohändlern eine Steigerung der Anfragen durch ihre eigene Website, verbessert den Online-Kundenservice, stärkt die eigene Website und unterstützt somit die Unabhängigkeit von externen Leadquellen. "Mit dem Probefahrtmodul erweitern wir unser Produktportfolio zur Stärkung der Autohaus-Website. Wir freuen uns, Händler und potenzielle Käufer im Online-Verkaufsraum noch enger zusammenzubringen und dem Handel neben unserem Ankaufstool ein weiteres Produkt zur Anfragengenerierung und Stärkung der eigenen Website zur Verfügung zu stellen", so Stella Lundgren, PR & Marketing Manager bei AutoUncle ApS.

Beispielhafte Autohäuser

Auto Eppe Erich Eppe GmbH nutzt das AutoUncle Probefahrtmodul auf der eigenen Website (www.auto-eppe.com). Online-Kunden können durch ein Pop-Up oder einen Anfragebutton, beispielsweise auf der Fahrzeugdetailansicht, einfach und bequem einen Termin buchen.

"Eine Probefahrtanfrage hat einen deutlich höheren Stellenwert als eine generelle Fahrzeuganfrage. Entschließt sich ein Kunde zu einer Probefahrt, ist die Abschlussquote relativ hoch." so Jürgen Wessel, Verkaufsleiter Neuwagen bei Auto Eppe. "Wir konnten unser Anfragevolumen durch unsere Website signifikant steigern und durch das AutoUncle Modul direkte Ver- und Ankäufe erzielen." führt Jürgen Wessel fort.

Funktionsweise und Integration des Moduls

Die Integration des Moduls erfolgt im Handumdrehen durch ein Plug-in auf der Händlerwebsite. Das Modul wird dem Online-Kunden als Pop-up oder Anfragebutton auf den vom Händler gewünschten Seiten angezeigt. Mit nur wenigen Klicks können Online-Kunden bequem ihren Wunschtermin auswählen und an den Autohändler übermitteln. Durch die Optimierung für mobile Endgeräte bietet der Händler seinen Online-Kunden mit diesem Modul stets die Möglichkeit jederzeit, auch unterwegs vom Handy aus, eine Probefahrt auf der Händlerwebsite zu buchen.

Die intuitive Benutzeroberfläche und die reduzierte Abfrage von Daten garantieren eine hohe Absenderate. Es werden lediglich die wichtigsten Informationen abgefragt (Wunschtermin, Name, Telefonnummer, E-Mail-Adresse). Zusätzlich erhält der Händler sensible Informationen über das potenzielle Interesse an einer Inzahlungnahme.

Die durch das Modul generierten Anfragen können in die gängigen CRM-Systeme eingespielt werden. Zudem erhält der Händler Zugriff auf einen persönlichen Report (AutoUncle LeadBox), der wichtige Kenn- und Erfolgszahlen sowie sensible Kundendaten zusammenfasst. Sämtliche AutoUncle Module erfüllen alle rechtlichen Anforderungen im Sinne der DSGVO (Datenschutzgrundverordnung) und des UWG (Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb). Mit der ausdrücklichen Zustimmung des Kunden zur Kontaktaufnahme durch das Double-Opt-In-Verfahren erhält das Autohaus ein rechtssicheres Lead.

Das Probefahrtmodul ist ab sofort im AutoUncle Lead-Booster und Website-Booster für Autohändler enthalten. Händler haben die Möglichkeit, das Tool live zu testen unter: <https://autohaendler.autuncle.de/lead-booster/>

Über AutoUncle

Seit 2010 stellt AutoUncle in 14 europäischen Ländern die führenden Informationsportale für die Suche und die marktbasierte Echtzeit-Bewertung von Neu- und Gebrauchtwagen zur Verfügung. Der eigens entwickelte Bewertungs-Algorithmus AUTOSCORE© wird u. a. von der dänischen Steuer- und Zollverwaltung (SKAT) für die marktpreisbasierte Bewertung von Importfahrzeugen genutzt. Große Flottenbetreiber und Fahrzeugportale nutzen unsere Datenbasis, um Fahrzeuge marktgerecht und in Echtzeit zu bewerten.

Pressekontakt

AutoUncle ApS
Stella Lundgren (PR & Marketing Manager)
+49 (0) 176 63 43 77 60
stella@autuncle.com