

Empfehlungsportal:



DIE AUTOHAUSKENNER
Empfehlungen vertrauen

Jedes Autohaus wird bereits seine Erfahrungen mit Kundenbewertungen gemacht haben, die dann wie in Stein gemeißelt im Netz stehen und immer wieder auftauchen, wenn man unter dem Stichwort „Name des Autohauses Bewertungen“ die Google-Suchmaschine zu Ergebnissen aufruft.

Besonders ärgerlich ist es, dass in der Regel negative Bewertungen dort stehen, denen trotz überzeugend guter Leistung des Hauses keine positiven Bewertungen entgegenstehen. Eine Handlungsmöglichkeit wäre, die schlechte Empfehlung zu kommentieren, worauf dann in der Regel der negativ bewertende Kunde – häufig internet-affin – wieder zu einem nächsten Beitrag anhebt und daraus dann eine Diskussion wird, die man als Unternehmer für seine Außendarstellung nicht gerne sieht.

Kundenbewertungen sind allerdings vor dem Hintergrund der Kundenzufriedenheit wichtig und müssen objektiv möglich sein, wenn man als Autohaus im Vertrieb erfolgreich sein möchte.

Daher machen wir Sie heute aufmerksam auf das Empfehlungsportal **Die Autohauskenner**.

Dieses Portal wurde von Branchen-Insidern entwickelt und ist exakt auf die Bedürfnisse qualitätsbewusster Betriebe zugeschnitten. So haben sich mittlerweile auch namhafte Häuser aus unserem Verband bei der Erprobung des Portals eingebracht (siehe Statements auf Seite 8).

Was das neuartige Empfehlungsportal von anderen Angeboten unterscheidet: Die Endverbraucher selbst vergeben sogenannte Vertrauensfaktoren und sorgen damit selber für Transparenz und Glaubwürdigkeit der abgegebenen Bewertung. Hinzu kommen vielfältige Darstellungsmöglichkeiten, die Sie für Ihr Autohaus-Marketing nutzen können, sowie wertvolle Kommentierungs- und Schutzfunktionen (Fair-Play-Button) für Sie als teilnehmendes Autohaus.

Ich habe mich persönlich bereits mit diesem Portal vertraut gemacht und bin vom Mehrwert – messbar über das Siegel und die Auswertung der hierüber erhaltenen Klicks von Interessenten – im Vertrieb eines Autohauses überzeugt. Mittlerweile erzielt diese Seite bereits über 150.000 Seitenaufrufe pro Monat und wächst stark. Das Ziel für 2015 sind 1 Mio. Aufrufe.

Um sich von anderen Portalen und Bewertungsebenen abzuheben, ist das Empfehlungsportal **Die Autohauskenner** aus Sicht des Verbandes der richtige Weg, um sich mit seinen Kunden in der Öffentlichkeit fair und vertrauensvoll bewegen zu können. Durch aktive Unterstützung der Bewertungen und auch Online-Bewertungen im Autohaus sitzt der Automobilunternehmer bei den Bewertungen auf dem Driver SEAT. Er kann das Empfehlungsportal in sein eigenes Autohaus-Marketing als Baustein einfügen und damit auch für eine gute Kommunikation nach außen sorgen.

Durch eine sehr frühzeitige Vereinbarung, die wir mit den Betreibern des Empfehlungsportals abschließen konnten, haben wir für alle unsere Verbandsmitglieder Sonderkonditionen ausgehandelt. Für jeden Interessenten gibt es eine kostenlose zweimonatige Testphase ohne vertragliche Bindung. Wenn sich danach das Autohaus zu einer vertraglichen Bindung entschließt, gibt es einen Preis- bzw. Beitragsnachlass in Höhe von 15 % auf den Normalpreis der jeweils gültigen Preisliste.



Auf unseren Wunsch hin ist darüber hinaus ein Experte von **Die Autohauskenner** bereit, das System bei Ihnen vor Ort vorzuführen. Eine kurze Rückmeldung unter der E-Mail info@autohauskenner.de genügt zur völlig unverbindlichen Terminvereinbarung.

Nur wer proaktiv handelt, hält das Heft des Handelns in der Hand. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen mit diesem Marketing-Tool viel Erfolg!

Einige Kollegen haben hierzu Statements abgegeben, deren Inhalt **autobusiness** abdrucken darf. Ich empfehle Ihnen die Lektüre.

Händlerstimmen zu  **DIE AUTOHAUSKENNER**
Empfehlungen vertrauen

Dirk Michaelis, Geschäftsführer, Knubel GmbH & Co. KG
„Online-Bewertungen sind schon jetzt in vielen Bereichen kaufentscheidend. Auch im Fahrzeughandel werden seriöse Bewertungen immer wichtiger werden. Aus diesem Grund haben wir uns bewusst für ‚Die Autohauskenner‘ entschieden und können, dank des Autohaus-Siegels auf unserer

Homepage, nach nur kurzer Zeit die gewünschten Marketing-Effekte feststellen.“

Dirk Weber, Geschäftsführer, Auto Weber GmbH & Co. KG
„Für uns als Familienunternehmen, das seinen Kunden qualitativ hochwertige Fahrzeuge und Services bietet, sind ‚Die Autohauskenner‘ ein idealer Marketingbaustein. Wir setzen das Konzept aktiv für unser Empfehlungsmarketing ein und erreichen damit auch überregional potenzielle Neukunden.“

Thomas Spiegelhalter, Geschäftsführer, Beresa GmbH & Co. KG
„Wir haben mit ‚Die Autohauskenner‘ bereits sehr gute Erfahrungen am Hauptstandort in Münster gemacht und werden Anfang 2015 damit in den weiteren Roll-out gehen. Das System entspricht genau unseren Anforderungen und könnte wegweisend für die Branche werden.“

Hans Joachim Flohr, Geschäftsführer, aurego GmbH
„Wir haben ‚Die Autohauskenner‘ bereits in der kompletten Beta-Phase begleitet und sind vom System überzeugt, bzw. werden dies auch in 2015 nutzen.“



Kontakt:

Die Autohauskenner GmbH
Am Vreithof 6
59494 Soest
Telefon: 02921 3447063
E-Mail: info@autohauskenner.de

Geschäftsführer: Christian Heinemann

Dirk Weddigen von Knapp / APS

Ausbildungszahlen im Plus

Kfz-Betriebe haben im Ausbildungsjahr 2014 wieder mehr neue Ausbildungsverträge abgeschlossen. Bundesweit wurden zum 30. September 2014 fast 27.000 Lehrlingsstellen neu besetzt. Das waren vier Prozent mehr als 2013 (25.900). Dagegen verzeichnete der gesamte duale Ausbildungsbereich im Vergleich zum Vorjahr einen erneuten Rückgang an Ausbildungsplätzen von fast zwei Prozent.

Quelle: Verbands-Informationen-Telegramm Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (VIT)