

# MeinAuto local: Digitaler Rückenwind für den Handel

**Das erfolgreiche Händlerprodukt der MeinAuto GmbH feiert seinen dritten Geburtstag und wächst auf über 5.000 Partner im deutschen Autohandel.**

Köln, 9. Januar 2019 – MeinAuto local setzt seine positive Entwicklung auch im dritten Jahr fort. Mittlerweile zählt das Lead-Produkt der MeinAuto GmbH über 5.000 registrierte Händler, die regelmäßig Kaufanfragen aus ihrer Region erhalten. Die Zahl der bereitgestellten Leads stieg im vergangenen Jahr ebenfalls, da auch das Kernprodukt der MeinAuto GmbH, MeinAuto.de, über das die Leads generiert werden, eine stark zunehmende Nachfrage verzeichnet. Von Kaufinteressenten wird bereits seit längerer Zeit – vergleichbar mit anderen Branchen – bei der Fahrzeug- und Angebotssuche verstärkt das Internet zu Rate gezogen. Um als Automobilhändler auch zukünftig Kunden zu gewinnen, sind digitale Schnittstellen als zusätzliche Touchpoints zum Kunden unverzichtbar. Von großer Bedeutung ist, dass diese effizient und kostengünstig sowie auf die Bedürfnisse des Kunden ausgerichtet sind. Deshalb bietet MeinAuto local seinen Partnern neben der kostenfreien Bereitstellung der Leads, zusätzlich eine Plattform um schnell und flexibel mit den Kaufinteressenten in Kontakt zu treten. Denn diese erwarten über die bequeme und digitale Kaufbahnung hinaus nicht selten die persönliche Autohausdienstleistung vor Ort.

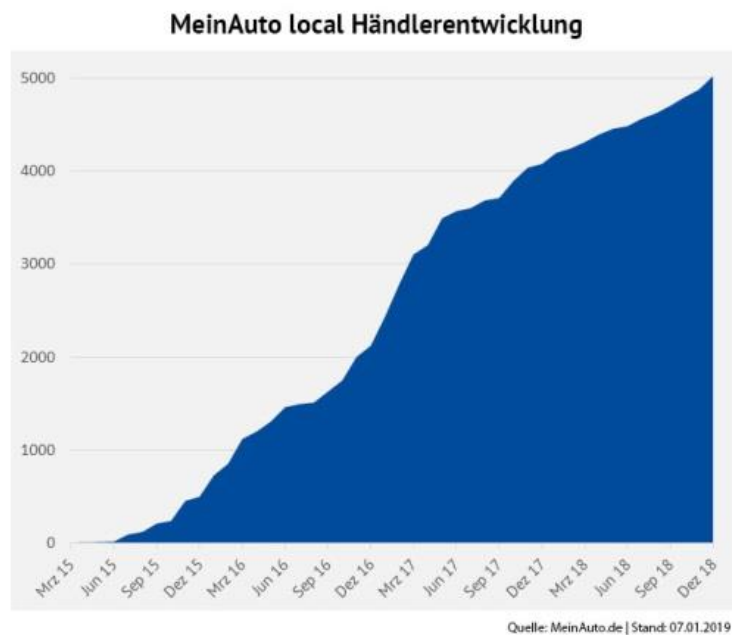
„Wir stellen dem Handel über MeinAuto local sowohl die Kaufinteressenten als auch schnelle und effiziente Prozesse bereit. Viele Kaufinteressenten schätzen die Leistungen des Händlers vor Ort, die sich mit unserem digitalen Angebot ideal ergänzen lassen“, sagt Marc Adelhütte, Leiter Händlergeschäfte bei MeinAuto.de.

## **Mehr als eine halbe Million Leads für den Handel – Potenzial für mehr**

Die bei MeinAuto local registrierten Autohändler erhalten regelmäßig Kaufanfragen für ihre Marke(n) von Interessenten aus ihrer Region. Die Zahl der vom Handel übernommenen Leads steigt jährlich, auf mittlerweile über eine halbe Million in drei Jahren. Die stark wachsende Nachfrage über MeinAuto.de sorgt dafür, dass das Potenzial mit über einer Million bereitgestellter Leads sogar noch größer ist. Eine vorteilhafte Situation für die registrierten Partner und zudem sehr aussichtsreich insbesondere für Automobilhändler, die sich neu registrieren. Um das Leadmanagement für die bestehenden sowie neuen Händler weiter zu optimieren, investiert MeinAuto local konstant in die Weiterentwicklung des Produktes. Dem Verkäufer im Autohaus wird mit jedem Lead ein umfangreiches Informationspaket über den Kaufwunsch des Interessenten zur Verfügung gestellt. Autohäuser erhalten – mit Einverständnis des Kunden – dessen Kontaktdaten, vollständige Wunschkonfiguration, Informationen zu einer

möglichen Gebrauchtwagenabgabe inklusive dazugehöriger FIN sowie dessen Finanzierungswunsch. Verkaufsberater sind also bestens informiert über einen potentiellen Neukunden aus ihrer Region. Für eine schnelle und effiziente Kontaktaufnahme stellt MeinAuto local zusätzlich ein Händlerportal bereit, über das Verkäufer, in weniger als einer Minute, ein im Autohaus CI gebrandetes Angebot an den Kunden senden können – auf Wunsch werden automatisch zur Anfrage passende Bestandsfahrzeuge in das Angebot integriert. Viele tausend Händler arbeiten bereits sehr erfolgreich mit MeinAuto local und generieren zusätzliches Autohausgeschäft, durch das sich langfristig Kunden auch für das lukrative Servicegeschäft binden lassen.

„Wir erhalten regelmäßig positives Feedback von unseren Händlern. MeinAuto local ist in vielen Autohäusern eine sinnvolle Ergänzung, um die digitale Transformation des Betriebs voranzutreiben“, so Adelhütte weiter.



## Über MeinAuto.de

Mit jährlich über 16 Millionen Website-Besuchern ist MeinAuto.de Marktführer unter den Internetvermittlern von Neuwagen. Interessenten können markenübergreifend aus über 600 Modellen von mehr als 40 Herstellern und Importeuren wählen. Verbraucher erhalten, ausgehend von ihren persönlichen Kaufbedürfnissen mithilfe des Neuwagenkonfigurators passende Modelle, konfigurieren ihr individuelles Neufahrzeug und können es zum Internetpreis bei einem deutschen Automobilhändler erwerben. Der Vermittlungsservice und die unabhängige Beratung von MeinAuto.de sind für Kunden kostenlos. Die MeinAuto GmbH betreibt neben ihrem Kernprodukt MeinAuto.de das Händlerprodukt MeinAuto local

sowie den B2B-Geschäftsbereich Pro-Neuwagen. Über diese Produkt- und Geschäftsbereiche kooperiert die MeinAuto GmbH mit über 9.000 Partnern im deutschen Automobilhandel.

Weitere Daten und Fakten über MeinAuto.de unter <https://www.meinauto.de/presse/>

### **Für Journalisten/Medien**

Die Presseabteilung von MeinAuto.de bietet fundierte Datenanalysen und Markteinschätzungen auf Basis von mehr als 8 Millionen Neuwagenkonfigurationen und über einer halben Millionen Kaufanfragen von Verbrauchern jährlich. Dazu gehören beispielsweise Rabattübersichten, Auswertungen von lokalem, regionalem und bundesweitem Kaufverhalten, Lieferzeiten, demographische Käuferanalysen oder Ähnliches - auf Wunsch in Verbindung mit einem Expertenkommentar von Alexander Bugge, Gründer und Geschäftsführer von MeinAuto.de.