

GW Marketing

Die Vermarktung von GWs erfolgt zumeist online und auf allen Plattformen

Copyright: Michael Holub | Consultant & Trainer

GW Marketing

- Werden Online-Plattformen als wichtiges Instrument für den erfolgreichen GW-Verkauf angesehen?
- Welche Plattformen sind aktuell / zukünftig wichtig?
 - GW-Plattformen für Endkonsumenten
 - GW-Plattformen für B2B Verkäufe
 - Regionale Plattformen
 - Social Media
- Welche Vorgaben gibt es für die Erstellung der Bilder?
 - Wer ist dafür zuständig?
 - Welchen Aufwand pro GW bedeutet das?
- Wie werden die Texte für jeden GW erstellt und wer ist dafür zuständig?
 - Ausstattungsmerkmale
 - Besondere Hervorhebungen
 - Headline
- Wie lange dauert es, bis ein GW durchgängig online angeboten wird?
 - Bevor das Auto zurückgegeben wird
 - Mit dem Eintreffen des GW im AH
 - Nach sorgfältigem Check und notwendiger Aufbereitung
- Wie oft werden Bilder und Text abgeändert, um das Auto wieder interessant zu machen?
- Soll der Kunde zum konkreten GW einen Termin ausmachen können? Auch außerhalb der Öffnungszeiten?
- Wie erfolgt die Einpreisung
 - Vergleich über Plattformen
 - Suche vergleichbarer Fahrzeuge
 - Hoch beginnen und ggf. nachlassen
- Wer ist für die Einpreisung verantwortlich
- Können die Preise mit konkreten Vergleichen zu Marktteilnehmern gut argumentiert werden?

Zeitfresser: Inserate & Postings

Mühsam ohne AI/KI

- Texte schreiben
- Highlights überlegen
- Fotos prüfen
- Titel optimieren
- Preisargumentation formulieren
- Inserate neu pushen
- Fehler suchen
- Konkurrenz vergleichen

Mit AI/KI automatisch

- Textoptimierung
- Titelvorschläge
- Highlight-Erkennung
- Foto-Analyse
- Maßnahmenlisten
- Performance-Warnungen

GW-Vermarktung ist heute auch POSTING

- **Kunden suchen nicht nur auf Börsen – sie scrollen**
 - Viele GW-Kunden sehen Autos heute zuerst:
 - auf Facebook
 - auf Instagram
 - auf TikTok
 - in Stories
 - in Reels
 - in lokalen Gruppen
 - in Autohaus-Kanälen
- **Ein Auto, das nicht gepostet wird, existiert für viele Kunden gar nicht.**

Postings erzeugen Reichweite

- spontane Käufer
- lokale Käufer
- Stammkunden
- Empfehlungen
- Reichweite ohne Kosten
- GW-Börsen liefern Suchkunden

Posting ist emotional

- Emotion
- Story
- Persönlichkeit
- Sympathie
- Emotion verkauft Autos schneller und mit weniger Rabatt.

• Inserate sind rational

- Daten
- Fakten
- Preis

AI/KI writing tools (vgl. Newsletter)

Alles, was man braucht

- Fotos
- 3–5 Stichworte
- Preis
- Besonderheiten

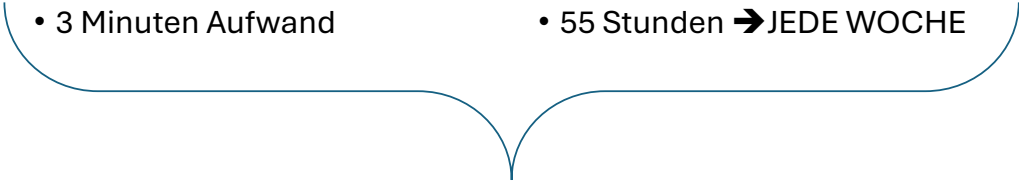
AI/KI macht daraus sofort

- Postingtexte
- Reels-Skripte
- Story-Texte
- Hashtags
- Call-to-Actions
- Varianten für verschiedene Zielgruppen
- Wochenpläne
- Serien (z. B. „Auto der Woche“)
- 30-Tage-Contentpläne
-

Posting mehr als „nice to have“

- Warum Posting heute ein „MUST“ ist
- Nicht ein „Nice to have“
- Es ist der einzige Vermarktungskanal, der gleichzeitig **GW, Neuwagen, After-Sales und Marke** stärkt.
- Weil es:
 - **kostenlos** ist
 - **Reichweite** bringt
 - **Marke stärkt**
 - **Verkäufer sichtbar macht**
 - **Vertrauen schafft**
 - **Trade-In-Leads** erzeugt
 - **Werkstattkunden** anspricht
 - **Empfehlungen** auslöst
 - **schnell** ist
 - **keine komplizierten Schnittstellen** braucht

Ohne AI/KI niemals schaffbar

- 100 GW im Portfolio
 - 5 GW-Börsen nutzen
 - 6 Plattformen aktiv bespielen
 - 3 Minuten Aufwand
 - Optimierung
 - $100 * (5+6) * 3$
 - 3.300 Minuten
 - 55 Stunden → JEDE WOCHE
- 

Ohne AI/KI wird es fast nie und jedenfalls nicht regelmäßig gemacht

Mit AI/KI ist es ein unbezahlbarer Vorsprung an Aufmerksamkeit

AI/KI liefert gerne auch das Gesamtpaket

- Postingtexte
- Reels-Skripte
- Story-Ideen
- Serien
 - „Auto der Woche“
 - „3 Fragen an...“
- Hashtags
- Bildunterschriften
- Call-to-Actions
- Wochen- und Monatspläne
- Posting-Kalender
- Posting-Vorlagen
- Varianten für verschiedene Zielgruppen
- Lokale Reichweiten-Optimierung
- Verkaufspsychologie im Text
 - Humor
 - Emotion
 - Storytelling

AI/KI spart Zeit schon bei 100 GW

- AI/KI spart im Bereich Inserate & Postings 12–20 Stunden pro Woche ein.
- Das Team gewinnt täglich 2–4 Stunden zurück,
- Inserate werden besser, Postings professioneller, und die Vermarktung wird schneller und profitabler

AI/KI liefert mehr Sichtbarkeit

- Sichtbarkeit lässt sich messen über
 - Reichweite
 - Impressionen
 - Profilaufrufe
 - Engagement
 - Leads
- Daraus entsteht ein Sichtbarkeitsindex, der zeigt, wie stark das Autohaus wahrgenommen wird.
- Jeder Social-Post erzeugt messbaren Werbewert – kostenlos, skalierbar, sofort wirksam.

Ausblick: **Skalierung von Content**

- **Wiederverwendung & Skalierung von Content**

- Viele Autohäuser posten einmal – und das war's.

Was fehlt:

- **1 Auto = 5 Postings** (verschiedene Blickwinkel)
 - **1 Posting = 3 Varianten** (FB, Insta, Story)
 - **1 Inserat = 3 Social-Versionen**
 - **1 Fotoshooting = 10 Content-Pieces**
- Das ist der Unterschied zwischen „wir posten“ und „wir skalieren“.

Das geht nur automatisiert mit AI/KI

Gebrauchtwagen Humor

Was der Kunde erwartet



Was Sales verspricht



Was Teamlead versteht



Was Developer liefert

