

## **Erfolgreicher Autoverkauf – eine Frage des Timings**

**Berlin/Dreilinden, 8. Juni 2017 – Vor allem abends und am Wochenende – zu diesen Zeiten sind besonders viele Interessenten auf der Suche nach dem passenden Auto. mobile.de hat das Surf- und Kommunikationsverhalten von Autokäufern auf der Plattform analysiert und gibt Händlern Tipps, wie sie zur richtigen Zeit mit dem richtigen Service bei ihren Kunden punkten können.**

„Am aktivsten sind Kunden abends ab 18 Uhr und am Wochenende“, sagt Daniel Breves, Commercial Director bei Deutschlands größtem Fahrzeugmarkt. „Das sind aber meist genau die Zeiten, zu denen sie bei den Händlern niemanden mehr erreichen.“ Nur etwas über die Hälfte der Mailanfragen pro Tag (53 Prozent) werden in den klassischen Arbeitszeiten zwischen 9 und 18 Uhr versendet. Die übrigen Anfragen treffen zum kleinen Teil früh morgens, vor allem aber abends ab 18 Uhr bei den Händlern ein. Sonntags werden knapp 15 Prozent mehr Mailanfragen über mobile.de gestellt als an einem normalen Arbeitstag zwischen Montag und Freitag.

### **Schnelle Reaktion schafft Verkaufserfolge**

Die Erfahrung zeigt, dass Kunden hohe Ansprüche an die Reaktionsschnelligkeit stellen. Und diese Ansprüche werden weiter zunehmen. Hier liegt eine echte Chance für den Handel. „Wer als Händler schnell antwortet, erhöht substantziell die Wahrscheinlichkeit, eine Anfrage in einen Verkauf zu verwandeln“, so Breves.

Oft reichen kleine Veränderungen im Arbeitsablauf, weiß Breves: „Es gibt bereits viele Händler, die ihre Mitarbeiter mit Tablets und Smartphones ausstatten. Jeden Tag hat ein Kollege Service-Dienst und beantwortet auch abends und am Wochenende Kundenanfragen.“ So ist der Händler seiner Konkurrenz oft einen Schritt voraus, ohne abends bis spät in die Nacht und am Wochenende Zeit im Büro verbringen zu müssen.

### **Über mobile.de**

mobile.de bietet mit mehr als 1,4 Millionen inserierten Pkw, Nutzfahrzeugen und Motorrädern das größte Angebot für den An- und Verkauf von Fahrzeugen in Deutschland (Quelle: CAR-Institut). Zur mobile.de GmbH gehört neben dem deutschen Marktführer mobile.de u.a. Europas größte Autocommunity MOTOR-TALK. Zusammen erreichen beide Plattformen rund 13,53 Millionen Unique User



(Quelle: AGOF digital facts 2017-01). Das 1996 gegründete Unternehmen beschäftigt 290 Mitarbeiter an zwei Standorten in Deutschland und ist ein Tochterunternehmen der eBay Classifieds Group. Zu den mobile.de Nutzern gehören sowohl Privatkunden als auch mehr als 40.000 registrierte Fahrzeughändler, während MOTOR-TALK über 2,8 Millionen registrierte Nutzer verzeichnet.

Weitere Informationen erhalten Sie:

mobile.de GmbH, Christian Maas, Unternehmenskommunikation,  
Marktplatz 1, 14532 Europarc-Dreilinden,  
Tel: 030 8109-7226, E-Mail: [chmaas@team.mobile.de](mailto:chmaas@team.mobile.de)

mobile.de GmbH, Anna Horneffer, Unternehmenskommunikation,  
Marktplatz 1, 14532 Europarc-Dreilinden,  
Tel: 030 8109-7822, E-Mail: [ahorneffer@team.mobile.de](mailto:ahorneffer@team.mobile.de)