

Alle Produkte des Plattform-Updates Frühling 2026 in der Gesamtübersicht:

Qualitäts-Check

Mit dem KI-gestützten Qualitäts-Check erhalten Händler eine klare Einschätzung der Qualität ihrer Inserate sowie konkrete Empfehlungen zur Optimierung.

Händler-Homepage

Das überarbeitete Design der Händler-Homepage bietet einen professionellen, zeitgemäßen Auftritt der Händlermarke und schafft Vertrauen bei potenziellen Käufern.

KI-Suche

Die neue KI-Suche ermöglicht Interessenten, ihr Wunschfahrzeug zu finden, indem sie einfach eine Beschreibung eingeben – ohne zusätzliche Filterauswahl. Die KI übersetzt die Eingabe und zeigt passende Fahrzeuge an.

Dialog-Center: Suchkriterien

Mit den Lead-Suchkriterien erhalten Händler zusätzliche Einblicke: Sie sehen direkt, wonach der Kunde bei mobile.de gesucht hat (z. B. Marke, Modell, Kilometerstand).

Finanzierungsanfrage

Interessenten sehen Raten und Konditionen direkt am Fahrzeug und konfigurieren ihre Wunschfinanzierung sofort – einen Lead senden sie erst, wenn es konkret wird. So erhalten Händler weniger Streuverluste und mehr Leads mit konkreter Finanzierungsabsicht.

Lead-API

Nutzen Händler ein externes Lead-Management-System, können Leads statt per E-Mail/XML direkt per API übertragen werden – verschlüsselt, strukturiert und nahezu in Echtzeit. Zusätzlich lassen sich Leads um Suchkriterien (z. B. Marke/Modell) ergänzen – für eine bessere Gesprächsvorbereitung.

Inseratsanalyse (erweitert um „Marktlage“)

Mit dem neuen Bereich „Marktlage“ können Händler Veränderungen in der Dynamik von Marktangebot und -nachfrage analysieren und erkennen, wie sich der Markt entwickelt hat.

Analyse-Übersicht (Erweiterung: Qualitäts-Check & Lead-Status)

In der Analyse-Übersicht finden Händler jetzt auch aggregierte Informationen zu Qualitäts-Check und Dialog-Center (zukünftig: Lead Manager). Hier sehen sie den Durchschnittswert im Qualitäts-Check sowie die Verteilung der Anfragen.

Lead Manager Pro

Lead Manager Pro ist ein externes Lead-Management-System, das mobile.de Händlern ohne bestehendes Lead-Management-System bereitstellt. Damit steuern Händler Leads und den gesamten Vertriebsprozess vom Erstkontakt bis zum Abschluss transparent und effizient.

Dialog-Center: KI-Antworten

KI-generierte Antwortvorschläge unterstützen Händler dabei, schriftliche Leads schneller zu beantworten.

mobee Business

Der persönliche KI-Assistent mobee Business erkennt Optimierungspotenziale bei Fahrzeuginseraten und liefert täglich bis zu fünf priorisierte Empfehlungen, um Nachfrage, Verkauf und Marge gezielt zu stärken – direkt verlinkt zu den passenden Maßnahmen im Händlerbereich. mobee Business startet als Pilotprojekt mit einer limitierten Händlergruppe und wird gemeinsam mit dem Autohandel weiterentwickelt.