

Unsere Partner

www.internet-sales-award.de



kfz-betrieb präsentiert den

INTERNET SALES AWARD



Bewerbungsunterlagen 2019

Eine Veranstaltung von **kfz-betrieb** – einer Marke der **VOGEL COMMUNICATIONS GROUP**

Vorwort

Sehr geehrter Bewerber,

egal ob Neu- oder Gebrauchtwagen: Mindestens drei von vier Autokäufern informieren sich online über ihr Wunschfahrzeug – und auch darüber, bei welchem Händler sie es kaufen. Wie trägt Ihr Autohaus diesem Informationsverhalten Rechnung? Was tun Sie, um im Netz auf sich und Ihr Angebot aufmerksam zu machen und den Kundenkontakt interaktiv zu gestalten? Online-Chats? Influencer Marketing? Gezieltes Bewertungsmanagement? 360-Grad-Fahrzeugbilder?

Zeigen Sie beim **Internet Sales Award 2019**, wie gut ihr Autohaus in Digitalmarketing und -vertrieb aufgestellt ist. »kfz-betrieb«, die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK), mobile.de und TÜV Nord vergeben den renommierten Branchenpreis für herausragende Leistungen im Digital- und Onlinebusiness in diesem Jahr zum 16. Mal. Die Teilnahme bei Internet Sales Award bringt Ihnen und Ihrem Autohaus eine ganze Reihe von Vorteilen:

- Führen Sie den Selbstcheck durch: Wie gut sind Sie aufgestellt?
- Erhalten Sie Feedback zu Ihrer Onlinestrategie!
- Profitieren Sie von umfangreicher medialer Berichterstattung in Fach- und Tagespresse!
- Steigern Sie die Motivation Ihrer Belegschaft!
- Profilieren Sie sich als Innovationstreiber in der Branche – auch gegenüber möglichen künftigen Mitarbeitern!
- Machen Sie Hersteller und Importeure auf sich aufmerksam!

Wichtig: Bitte dokumentieren Sie Ihre Bewerbung möglichst umfassend, beispielsweise mit Fotos, Screenshots, Links etc. Diese Informationen helfen dabei, Ihre Bewerbung zu beurteilen.

Ihre Bewerbung können Sie komplett online ausfüllen (www.internet-sales-award.de).

Viel Erfolg beim Internet Sales Award 2019 wünschen



Wolfgang Michel
»kfz-betrieb«



Dr. Martin Achter
»kfz-betrieb«

SAVE THE DATE: Die Preisverleihung des Internet Sales Awards findet am **4. Juni 2019** in Würzburg im Rahmen der Digital Automotive Days, veranstaltet von »kfz-betrieb«, statt.

1.

Wie sind Onlinevertrieb und Onlinemarketing in Ihrem Autohaus aufgebaut? Wer trägt die Verantwortung dafür? Auf welchen digitalen Kanälen, Plattformen und Marktplätzen sind Sie für den Kunden präsent? Beschreiben Sie die Onlinestrategie Ihres Handelsbetriebs!

2.

Für den Kunden ist der nächste Händler nur den Griff zum Smartphone entfernt. Was machen Sie im digitalen Kundenkontakt, um sich vom Wettbewerb abzuheben? Beschreiben Sie eine gelungene Internet-Aktion Ihres Autohauses!

3.

Stichwort Leadmanagement: Wie bearbeitet Ihr Unternehmen Kundenanfragen, die über das Internet kommen? Wer kümmert sich darum? Welche Vorgaben bestehen hier – z. B. hinsichtlich Reaktionszeiten und der Art der Kundenansprache? Wie erfolgt die Nachbearbeitung? Unterscheiden Sie dabei bitte ggf. nach den Geschäftsbereichen Neu- und Gebrauchtwagen!

4.

Wie verteilen Sie Ihr Marketingbudget? Welche Rolle spielt für Sie das Onlinemarketing?

- a) Printwerbung (Zeitung, Anzeigenblätter, Stadtmagazine, Prospekte, Beilagen etc.) _____ %
- b) adressierte Direktwerbung _____ %
- c) Onlinebörsen _____ %
- d) Suchmaschinenmarketing (z.B. Adwords) _____ %
- e) Soziale Netzwerke (z.B. Facebook, Instagram) _____ %
- f) sonstiges Onlinemarketing _____ %
- g) Events/Veranstaltungen _____ %
- h) Sonstiges _____ %

5.

Beschreiben Sie die Social-Media-Strategie Ihres Autohauses! Wer kümmert sich um Ihre Präsenz in den sozialen Netzwerken? Wo sind Sie aktiv? Welche Inhalte veröffentlichen Sie?

6.

Kunden bilden sich ihre Meinung heute oft über Onlinebewertungen. Welche Bedeutung haben Händlerbewertungen für Ihr Autohaus bzw. Ihre Gruppe? Wie ist bei Ihnen der Umgang damit geregelt?

7.

Händler können Nutzern auf ihren Internetseiten eine ganze Reihe von Interaktionsmöglichkeiten bieten (z. B. Fahrzeuganzahlungen, Livechat, Onlineterminvereinbarung). Welche Strategie verfolgen Sie im Bereich der direkten Kundeninteraktion online? Welche Instrumente nutzen Sie?

8.

Wenn Sie an die Onlinepräsenz Ihres Autohauses über alle unterschiedlichen Kanäle hinweg denken: Wo werden Sie in zwei Jahren stehen? Was sind Ihre wichtigsten Zukunftsprojekte?



Bewerbungsschluss ist am 15. Februar 2019

Postadresse/Ansprechpartnerin:

Vogel Communications Group GmbH & Co. KG

Jan Büttner

Max-Planck-Str. 7/9

97082 Würzburg

Tel.: 0931/418-2242

Fax: 0931/418-2900

E-Mail: veranstaltungen@kfz-betrieb.de

Wenn Ihnen die vorgegebenen Textfelder nicht ausreichen, können Sie den folgenden Bereich für Ihre Angaben nutzen.
Bitte verweisen Sie auf die jeweilige Frage!