

DIGITALE SICHTBARKEIT ONLINE MARKETING

*„Corona kills analog. – dieses Zitat aus unserer Studie bringt diese Entwicklung auf den Punkt. Mangels anderer Optionen während des Lockdowns hat sich die gesamte Customer Journey, ungeachtet der Branche, von der Informationssuche bis hin zum Kauf in die digitale Welt verlagert.“**

Diesem Studienergebnis ist im Grunde nichts mehr hinzuzufügen. Wer heute digital nicht sichtbar ist, steht mit seinem Autohaus buchstäblich mitten in der Wüste.

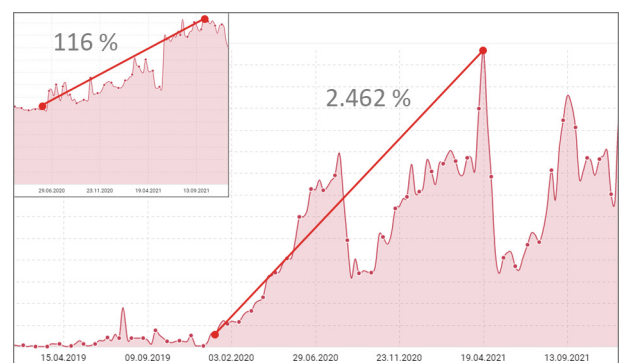
*Quelle: Prof. Dr. Sven Reinecke, Susanna Renner, Spektrum Marketing und Verkauf ab 2021, Marketing Review St. Gallen 5 | 2021

**Aktive Kundenansprache
durch digitale Sichtbarkeit
im lokalen Marktgebiet**

WAS WIR ERREICHEN

Eines unserer Kernthemen ist das Controlling, daher zählen für uns nur messbare Erfolge:

- **Steigerung des Sistris-Index** (Standard für digitale Sichtbarkeit) in mittelständischen Autohäusern zwischen 116 % und 2.462 % innerhalb von 10-14 Monaten



SICHTBARKEIT
Website

- Google My Business
- Suchmaschinenoptimierung SEO
- Produkt- und Leistungsangebot
- Kommunikation & Interaktion



SICHTBARKEIT
Online Marketing

- Kampagnenorientierung
- Suchmaschinen- (SEA) & Social-Media-Marketing
- Self-Service Buchungsplattform



SICHTBARKEIT
e-Mail Marketing

- Informationsnewsletter
- Aktionsnewsletter
- Bestandskundenkommunikation
- Standardanschreiben (TÜV etc.)

DIE ZIELE

- Digitale Sichtbarkeit des Autohauses sowie seiner Produkte und Leistungen im lokalen Markt.
- Steigerung der Website-Besuche aus dem lokalen Autohaus-Umfeld
- Verkaufsaktive Präsentation der Fahrzeuge, Finanzdienstleistungen und Serviceleistungen
- Eigenständige Leadgenerierung und effiziente digitale Kommunikation für ein optimales Leadmanagement
- Verringerung der Abhängigkeit von Fahrzeug-Portalen und Plattformen
- Entwicklung und konsequentes Controlling der digitalen KPI's.

DER EINSTIEG

Mit unserem speziell für den Automobilhandel entwickelten Analyseinstrument **PGC Company Check Digital** verschaffen wir uns einen schnellen und detaillierten Überblick über Ihre Web-Präsenzen. Wir ermitteln mit Hilfe von Geo-Lokalisierungsinstrumenten Ihr konkretes **Verkaufsgebiet** und leiten die notwendigen digitalen Handlungsfelder ab. Die Basis für unsere Arbeit ist ein umfassender Blick auf Ihr „digitales“ Autohaus.

DIE VORGEHENSWEISE

- Auf Basis der Ausgangssituation definieren wir gemeinsam mit Ihnen konkret messbare Projektziele.
- Wir besprechen detailliert die Ausgangssituation sowie die Zielsetzung und vermitteln die Wirkungszusammenhänge der notwendigen Maßnahmen - so schaffen wir bei Ihren Verantwortlichen die Akzeptanz für Veränderung.
- Die Umsetzung erfolgt durch ihr Projektteam. Unsere Aufgabe ist die Initiierung, die Empfehlung, die Begleitung und das Controlling. Der Projektzeitraum beträgt i.d.R. 6 Monate.



NUTZEN SIE ÖFFENTLICHE
***Fördermittel**

Das beschriebene Beratungsprodukt ist für Einzel- und Verbundunternehmen unter folgenden Voraussetzungen bis zu 80% förderfähig.

- Sitz und Arbeitsstätte in Deutschland
- Seit mindestens zwei Jahren am Markt
- Jahresumsatz weniger als 50 Millionen Euro oder Jahresbilanzsumme geringer als 43 Millionen Euro
- Weniger als 250 Beschäftigte
- Mindestens eine/n sozialversicherungspflichtige/n Beschäftigte/n in Vollzeit (Die Berechnung erfolgt nach Jahresarbeitseinheiten. Teilzeitbeschäftigte können anteilig berücksichtigt werden.)

DIE PROJEKTARBEIT

Für eine maximale Effizienz setzen wir auf eine hybride Projektarbeit. Wir kombinieren strukturierte Termine vor Ort mit regelmäßigen oder auch spontanen Web-meetings. So erreichen wir eine klare Fokussierung auf die Projektziele und eine konsequente Maßnahmenumsetzung.

DIE HANDLUNGSFELDER

Jedes Unternehmen, jede Aufgabenstellung ist für uns eine individuelle Herausforderung mit folgenden Schwerpunkten:

- Ermittlung der optimalen Marktabdeckung
- Aufbau einer konsequent kundenzentrierten Webpräsenz (Website, Google My Business, Social-Media)
- Optimierung der Produkt- und Leistungspräsentation vor dem Hintergrund des Kundennutzens und der Auffindbarkeit in Suchmaschinen
- Aufbau der Kommunikationskanäle für eine bestmögliche Leadgenerierung
- Entwicklung und Umsetzung zielgerichteter digitaler Vertriebskampagnen (Sales & After-Sales)
- Konsequente Messung der Kampagnenperformance



DER AUFWAND*

- | | |
|-------------------|----------------|
| ▪ Projektlaufzeit | ca. 6 Monate |
| ▪ Anzahl Tage | 12 Beratertage |
| ▪ Projektaufwand | € 14.400,00 |
| ▪ Fördermittel | € 11.520,00* |
| ▪ Eigenanteil | € 2.880,00* |

PGC
AUTOMOTIVE RETAIL SOLUTIONS

<http://pgc-group.de>

Partner Group Consulting GmbH
Brüsseler Str. 39 - 41
50674 Köln

Telefon: +49 (0)221 13082900
Telefax: +49 (0)221 20051118
E-Mail: info@pgc-group.de

© Partner Group Consulting GmbH, 2022

OFFIZIELLER CONSULTING-SOLUTIONS-PARTNER
DEUTSCHLANDS GRÖSSTER AUTOHAUS-KOOPERATION

TECHNO^T
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION