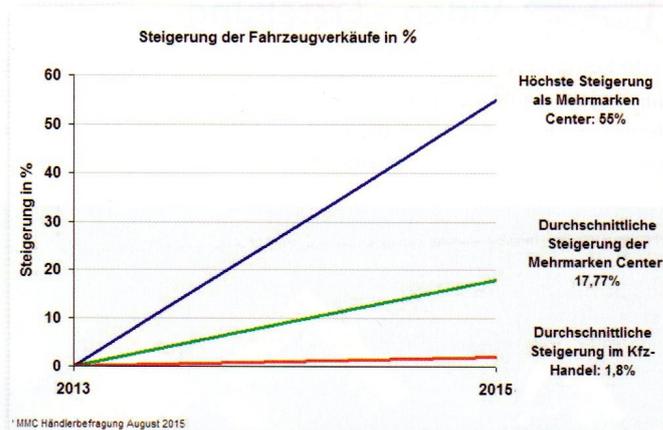


Mehr Autoverkäufe als Mehrmarken Center

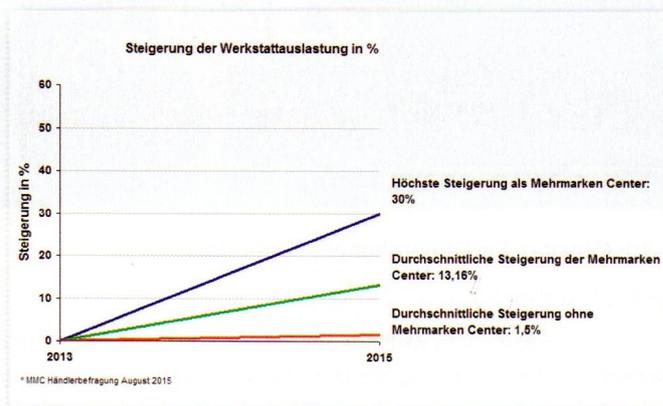
Der Betreiber der Mehrmarken Center, die S&S Internet Systeme GmbH, wollte es im August 2015 wissen und befragte die Unternehmer, ob die Mehrmarken Center-Signalisation zur Steigerung der Fahrzeugverkäufe und Werkstattauslastung beiträgt.



Als Ergebnis konnte festgehalten werden, dass auch in gesättigten Märkten ein deutliches Plus bei den Fahrzeugverkäufen möglich ist. Während ein normales Autohaus schon bei 1-1,5 % Steigerungsrate von einem Erfolg spricht, verkauften die teilnehmenden Händler im Durchschnitt 17,77 % mehr als vor ihrer Signalisation als Mehrmarken Center. Besonders erfolgreich waren die Autohäuser, die großflächig als Mehrmarken Center signalisiert haben. Bestes Beispiel ist das Mehrmarken Center Autohaus Schaufelberger aus Heidenheim, das mit 55 % Verkaufssteigerung den höchsten Wert laut Umfrage erzielte.



Steigerung von Fahrzeugverkäufen und Werkstattauslastung nach Umstellung auf MMC



Ursachenbetrachtung: Steigerung durch MMC-Signalisation (links) bzw. MMC-Werbe-
maßnahmen

„Auch die Werkstattauslastung zeigte erfreuliche Steigerungswerte bis zu 30 %. Hier kann man ebenfalls eine direkte Abhängigkeit zwischen Erfolg und Signalisations-Intensität erkennen“, so Geschäftsführer Uwe Buchmann, der diese Umfrage in die Wege leitete.

Eine weitere Frage betraf die Anzeigenwerbung bzw. die aktive Pressearbeit in der Region. Diese Maßnahmen führten zu einem Anstieg bis zu 20 % im Fahrzeugverkauf und sogar bis zu 25 % in der Werkstattauslastung.