

[Startseite](#)
[Investitionsvorhaben](#)
[Leistungsspektrum](#)
[Erfolgsstorys](#)
[Vorteile](#)
[Leasikon](#)
[Angebot anfragen](#)
[Kontakt](#)
[Aktuelles](#)

[Pressemeldungen](#)
[Verbundkampagne](#)
[Auto](#)
[Computer](#)
[Maschinen](#)



Autobauer vernachlässigen Interessenten

→ [Übersicht](#)

Automobilhersteller kümmern sich einer Studie zufolge nicht ausreichend um Kunden mit Kaufinteresse. Das auf Testkäufe spezialisierte Unternehmen Comcheck hat bei 18 Autobauern telefonisch und per Email um die Zusendung aktueller Modellbroschüren gebeten. Nur 64 Prozent der Testkunden hätten eine Broschüre bekommen, so Comcheck. Die Hälfte der Unternehmen habe alle Anfragen beantwortet. Fiat, Kia, Lexus und Mercedes hätten keine einzige Broschüre versendet, heißt es in einer Mitteilung.

Nur in 30 Prozent der Fälle hätten die Hersteller das Anschreiben dazu genutzt, die Kunden kurz und prägnant auf die Vorzüge des entsprechenden Modells hinzuweisen. Wie Comcheck mitteilte, sei zwar in den meisten Fällen zu einer Probefahrt beim Händler geraten worden, jedoch habe es kaum das Angebot gegeben, die Probefahrt zu vermitteln.

"Die Unternehmen investieren große Budgets dafür, dass die Konsumenten auf das eigene Angebot aufmerksam werden. Dabei sind die Streuverluste der Werbe- und Verkaufsförderungsmaßnahmen durch den hohen Anteil der Nichtinteressenten enorm und kostspielig. Da ist es doch sehr verwunderlich, dass man Kunden mit einem deutlichen Kaufinteresse nicht entsprechend bedient und auch nicht versucht den Kunden systematisch bis zum Kaufabschluss zu begleiten", kommentiert Comcheck-Geschäftsführer Christian Hogertz das Ergebnis.