



CarMarketplace X Autohaus Müller

Success Story

Erfolgsgesichte



ŠKODA



Wie hat CarMarketplace Ihr Geschäft verbessert?

“Durch CarMarketplace konnte ich meinen durchschnittlichen Verkaufspreis um 45% steigern.”

Marco Wenisch, Verkaufsleiter

Auto-Müller



Das Problem

Autohaus Müller nutzte verschiedene Ansätze zur Vermarktung von B2B Gebrauchtfahrzeugen, jedoch ohne das gewünschte Ziel zu erreichen: Bessere Preise mit weniger Aufwand in kürzester Zeit.

Bevor CarMarketplace

Autohaus Müller folgte einem traditionellen Modell des B2B-Autoverkaufs. Die regionalen Händler kamen vorbei, schauten sich die Autos an und gaben Ihre Gebote per Mail oder schriftlich ab. Anschließend wurden Verhandlungen durchgeführt. Dies war sehr zeitaufwendig und führte nicht immer zum besten Ergebnis. Die Fahrzeuge an externe Auktionshäuser abzugeben kam nicht in Frage. Der Verkauf sollte in Eigenregie erfolgen umso unabhängig und ohne hohe Kosten, die etwa 400 B2B-Fahrzeuge im Jahr erfolgreich zu vermarkten. Es sollte eine Software weiterhelfen, welche jedoch nicht benutzerfreundlich aufgebaut war, sodass viele Synergien verloren gegangen sind. Viele Bieter hatten Schwierigkeiten die richtigen Informationen am richtigen Ort zu erhalten, um dementsprechend Ihre Gebote abzugeben.

Die Lösung

CarMarketplace bot ein SaaS (Software as a Service) Geschäftsmodell für 'geschlossene Auktionen' an, das es dem Autohaus Müller ermöglichte, seine eigenen Auktionen einzurichten und seinen vertrauten Käufern zur Teilnahme an der Auktion einzuladen.

Dies schuf eine zuverlässige und vertrauenswürdige Umgebung, in der die Käufer auf ihre Lieblingsautos bieten konnten. Das wettbewerbsorientierte Auktionssystem trug dazu bei, dass das volle Kaufpotenzial eines jeden Käufers auszuschöpfen. Jeder Käufer konnte jederzeit an jedem Ort am PC oder per Smartphone bieten.

Bei Abwesenheit übernahm der „CMP-Bietagent“ – eine Software-Lösung die Gebotsabgabe. Anschließend konnte das Autohaus Müller anhand des automatisch generierten Reportings alle Ergebnisse übersichtlich auswerten.

Das Ergebnis

Jeder Käufer erhielt nicht nur eine faire Chance, auf jedes Auto nach seinem Geschmack zu bieten, sondern konnte auch sein Gebot entsprechend seinem tatsächlichen Kaufpotenzial erhöhen. Im Durchschnitt konnte das Autohaus Müller einen Aufschlag von **43%** auf den Mindestverkaufspreis erzielen. Der Umsatz konnte somit rasant gesteigert werden. Das wettbewerbsorientierte Bieterverfahren führte zu einer aktiven Beteiligung.

Die durchschnittliche Gebotsquote lag bei **140** Geboten pro Käufer. Die Erfolgsquote beim Verkauf lag bei **88,2%**.

Fazit: Skalierung. Durch die Steigerung des Umsatzes, ohne größere Investitionen führte zu deutlich höheren Erträgen.

AUKTIONSBERICHT WICHTIGE ZAHLEN

45%

Durchschnittliche Umsatzsteigerung

88%

Erfolgsquote beim Verkauf

140

Durchschnittliche Gebote pro Käufer



Tel: +49 641 97901537

Email: info@carmarketplace.eu

Web: www.carmarketplace.eu

Am Kaiserberg 11, 35396 Gießen.