

# Sales Tipps

Leadmanagement im Autohaus | Teil 1



Stefanie Lacher, DADG

## Wer sind eigentlich diese Leads? Und was wollen die?

Für Automobilverkäufer/innen ist vor allem eines wichtig: mehr Autos zu verkaufen. Doch das ist leichter gesagt als getan.

Mit dieser Reihe möchte ich Ihnen praktische Tipps an die Hand geben, die Ihnen dabei helfen sollen, mehr aus Ihren Anfragen zu machen.

# Bessere Nachverfolgung von Leads

## Es ist eine klassische Verkaufsfrage:

Um die Dynamik aufrechtzuerhalten und den Verkauf abzuschließen, müssen Sie die Leads so verfolgen, dass sie in die Pipeline einbezogen werden.

The screenshot shows the LUMEN Dashboard with several key sections:

- DETAILED SUCHE** and **ARTIKELNUMMERSUCHE** search bars.
- GEWONNENE ANFRAGEN** (Won Leads): Line chart showing a peak in May.
- ALLE ANFRAGEN** (All Leads): Line chart showing a peak in May.
- NEUE KUNDEN** (New Customers): Line chart showing a peak in May.
- VERKAUFTE FAHRZEUGE** (Sold Vehicles): Line chart showing a peak in May.
- DIE NEUESTEN FAHRZEUGE** (Newest Vehicles): Table listing vehicles like Seat Arona FR with prices.
- DEINE ZULETZT GEPARKTEN FAHRZEUGE** (Recently Parked Vehicles): Table listing vehicles like Seat Leon FR and Skoda Kamiq Ambition.
- AKTUELLE OFFENE ANFRAGEN** (Current Open Leads): Table listing leads from Herr Johann Weber, Firma Bauforma, and Herr Felix Huber.

Leadmanagement, LUMEN - Dashboard

The screenshot shows the 'ANFRAGEN' (Leads) section with a list of leads:

- Herr Felix Huber | Skoda Scala Ambition (2020)**: Value of offer 21.340,00 €. Status: Abgelegt. Contact: Herr Felix Huber.
- SUV**: Value of offer 27.000,00 €. Status: Abgelegt. Contact: Herr Johann Weber.
- Kleinwagen**: Value of offer 26.540,00 €. Status: Abgelegt. Contact: Firma Bauforma.

Leadmanagement, LUMEN - Nachverfolgung

## Kontakt

DADG mbH  
Hauptstr. 22  
95519 Vorbach

[info@da-dg.de](mailto:info@da-dg.de)  
[www.da-dg.de](http://www.da-dg.de)

### **Aber woher wissen Sie, ob oder wann Ihre Kunden wirklich von Ihnen hören möchten?**

Es ist nicht so, dass Interessenten nicht von Ihnen hören möchten, es ist nur so, dass die Interessenten wissen, was sie wollen. Und von Ihnen wird erwartet, dass Sie wissen, was Ihre Interessenten wollen, um sie für sich zu gewinnen. Verkäufer müssen bei jeder Interaktion mit Kunden einen Mehrwert bieten, insbesondere während des Autokaufprozesses.

Um bessere Ergebnisse aus Gesprächen mit Ihren Leads zu erzielen, finden Sie hier Sales-Tipp Nummer 1:

---

### **WENN IHRE LEADS KONTAKT AUFNEHMEN, GEBEN SIE IHNEN, WAS SIE WOLLEN.**

---

**Stellen Sie sicher, dass Sie die Gelegenheit bei Kontaktaufnahme optimal nutzen, unabhängig davon, ob die Kontakte ein Online-Formular ausfüllen, chatten, anrufen oder bei Ihnen im Autohaus vorbeischaun. Wenn Sie auf einen kürzlich generierten Lead antworten, antworten Sie umgehend und vollständig und achten Sie darauf, alle Fragen zu beantworten. Tun Sie dies täglich und achten Sie darauf, dass keine potenziellen Kunden mehr auf eine E-Mail warten oder ein Rückruf nicht erledigt wird.**

**Beachten Sie die folgenden Tipps, wenn Sie Leads nachverfolgen, die kürzlich Kontakt aufgenommen haben:**

**Beantworten Sie alle ihre Fragen (und stellen Sie Ihre eigenen).** Wenn ein Online-Formular oder eine E-Mail mehrere Fragen enthalten, stellen Sie sicher, dass Sie in Ihrer Antwort gründliche Antworten geben. Die meisten Interessenten werden frühzeitig Fragen zu Preis, Zahlungen und Verfügbarkeit haben. Gegenfragen erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass Sie von Ihren Interessenten auch beantwortet werden.

**Überfordern Sie nicht.** Wenn Sie den Verkauf abschließen möchten, machen Sie den Verkaufsprozess für Ihre potenziellen Kunden so einfach wie möglich. Es gibt zwar Informationen, die Sie benötigen, und es ist eine gute Sache, eigene Fragen zu stellen. Aber: Achten Sie jedoch darauf, nicht zu viel von Ihren Leads zu verlangen.

**Fügen Sie immer die nächsten Schritte oder eine Handlungsaufforderung hinzu.** Fragen Sie Ihren Kontakt nach dem nächsten Schritt. Egal, ob Sie telefonisch oder per E-Mail kommunizieren, fordern Sie Ihren Kontakt zur nächsten Handlung auf indem Sie weitere Fragen stellen und die nächsten Schritte planen. Einen Termin zur Besichtigung des nächsten Traumwagens oder einen Onlinetermin mit live-Video vielleicht?