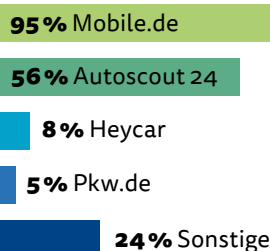


STATISTIK DER WOCHE

Fakten zu Online-Gebrauchtwagenbörsen

Welche Online-Gebrauchtwagenbörsen für Händler die wichtigsten Lead-Lieferanten sind:



72%

der Autohäuser spüren die Konkurrenz anderer Händler in Online-Gebrauchtwagenbörsen stark oder sehr stark.

78%

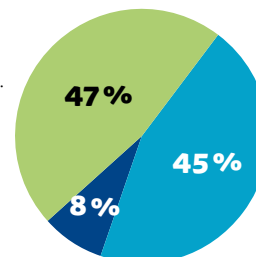
der Autohändler sehen sich in ihrem Verkaufserfolg im Gebrauchtwagengeschäft als abhängig von der Präsenz auf Online-Fahrzeughörsen.

25%

der Händler bewerten markenspezifische Börsen der Hersteller und Importeure als wichtigen Werbekanal für das Gebrauchtwagengeschäft.

Als wie wichtig Händler die eigene Website im Vergleich zu Online-Gebrauchtwagenbörsen einschätzen:

Beide Leadquellen sind gleichwertig.



Die eigene Händler-Website ist die zentrale Leadquelle.

Online-Gebrauchtwagenbörsen sind die wichtigere Leadquelle.