

# Autohaus Fürst (BYD) Unterwart

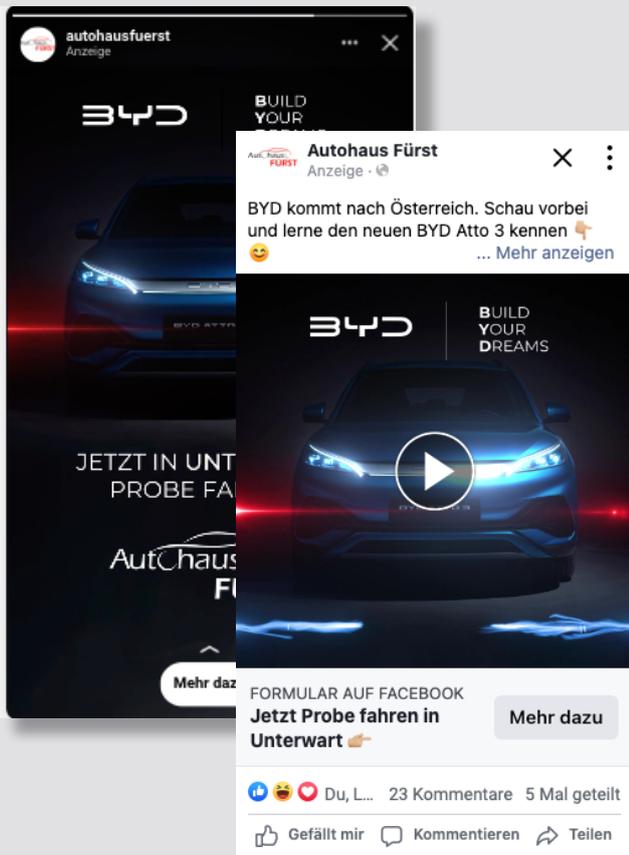
CASE STUDY: BYD KUNDENGENERIERUNG



**AUFGABENSTELLUNG:** Als einer der ersten BYD Händler in Österreich suchte das Autohaus Fürst neue und innovative Möglichkeiten Neukundenkontakte („Leads“) für die Markteinführung zu generieren. Autohaus Digital wurde beauftragt, um eine effiziente und messbare Kampagnenstrategie zu entwickeln.

**LÖSUNG:** Die Generierung qualifizierter Leads war das Hauptziel dieser Kampagne, wobei ein besonderer Fokus auf den sozialen Medien Instagram und Facebook lag. Die Platzierung erfolgt in den Feeds, Stories, Search und Messengers. Gibt ein Interessent seine Kontaktdaten ab, wird dein Verkauf in Echtzeit per E-Mail darüber informiert. Gleichzeitig werden die Kontakte, zur Übersicht und Archivierung, in einem Sheets-Kokument digital erfasst. Falls vorhanden, können die Anfragen auch direkt in dein CRM übergeben werden.

**ERGEBNISSE:** Die Kampagne hat sich von Anfang an als äußerst fruchtbar erwiesen. Durch eine gezielte Ansprache konnten wir nicht nur die Bekanntheit von BYD auf der digitalen Händlerebene steigern, sondern auch konkrete Verkaufserfolge für das Autohaus Fürst erzielen. Pro Monat werden 10-15 Anfragen generiert. Laut Auskünften im Autohaus Fürst, liegt die Angebotsquote bei 50%. Die Abschlussquote ist aktuell - auf Grund der zahlreichen offenen Angebote - noch nicht festzulegen und wird nachgereicht.



## LEISTUNGSWERTE PRO MONAT:



**5 MONATE LAUFZEIT**

**106 ANFRAGEN**

**ANGEBOTSQUOTE CA. 50%**



**€ 400,00 MEDIA**

**25.000 SICHTKONTAKTE**

**10-15 ANFRAGEN**



**AUTOHAUS  
DIGITAL**

WWW.AUTOHAUSDIGITAL.AT

**Wir ebnen den Weg zum digitalen Kunden.**

Autohaus Digital OG  
Ziegeleistraße 18f  
A-5020 Salzburg

+43 720 516926  
www.autohausdigital.at  
office@autohausdigital.at