

Vision 2021+



Mein Business Modell ist kompliziert !

Im Alltag wird man oft mit so vielen („Problem“) - Details konfrontiert, das man irgendwann das Gefühl dafür verliert wie „einfach“ das Business eigentlich funktioniert.

In der Folge verliert man die Übersicht an welchen „Stellschrauben“ eigentlich gedreht werden muss, um das Business weiter zu entwickeln.

ASG Business Modell Erfolgsformel

$$\frac{\text{(mehr) Fahrzeuge}}{\text{(kürzere) Standzeit}} + \frac{\text{(bessere) Fahrzeugqualität}}{\text{(effizienter) Verkaufsprozess}} = \text{(mehr) Spass}$$

$$\frac{\text{(mehr) Fahrzeuge}}{\text{(kürzere) Standzeit}} + \frac{\text{(bessere) Fahrzeugqualität}}{\text{(effizienter) Verkaufsprozess}} = \text{(mehr) Spass}$$

Um dies zu erreichen

Brauchst / musst Du

(kürzere) Standzeit → mehr potentielle Käufer in der selben Zeitspanne

→ Mehr Käufer → höhere Reichweite

→ Höhere Reichweite → Social MEDIA Plattformen
RICHTIG nutzen

$$\frac{\text{(mehr) Fahrzeuge}}{\text{(kürzere) Standzeit}} + \frac{\text{(bessere) Fahrzeugqualität}}{\text{(effizienter) Verkaufsprozess}} = \text{(mehr) Spass}$$

Wie sieht es aus im Bereich Social Media ?



= 10.564 Abonnenten

= 18 Videos

= 12.800 Bilder



Posts der letzten 60 Tage (25)
wurden im Schnitt 38 mal
geliked und 3,5 x geteilt



Instagram

= 6.620 Abonnenten

= 427 Beiträge

= 12.800 Bilder



Posts der letzten 60 Tage
wurden im Schnitt 260 mal
geliked



= 73 Abonnenten

= 3 Videos

= 14.733 Views

= 83 Likes

Videos älter als 2 Jahre

$$\frac{\text{(mehr) Fahrzeuge}}{\text{(kürzere) Standzeit}} + \frac{\text{(bessere) Fahrzeugqualität}}{\text{(effizienter) Verkaufsprozess}} = \text{(mehr) Spass}$$

Social Media Mid Level Detail Analyse



- **Die Anzahl der einfachen Posts ist fast schon grenzwertig hoch (ca. 0,42 / Tag)**
(Neue Posts verdrängen ältere die kaum geliked / geteilt wurden)
- **Posts haben den Charakter einer „mobile.de“ Anzeige (schöne Bilder, aber emotionslos)**
(Für diese Art von Post müsste eigentlich die FB Werbeanzeigenfunktion aktiviert werden !)
- **Facebook ist ein soziales Medium, Auto-Anzeigen haben kaum sozialen Charakter**
(Mitarbeiter in die Vorstellung der Fahrzeuge mit einbeziehen. Stories aufbauen : „Das ist mein Traumwagen weil ... „ Ich habe das Fahrzeug gefahren, war das geil Mensch !!!“)
- **Gerade einmal 18 Videos im Profil**
- **„Teilen“ Quote kaum messbar.**
(Mitarbeiter die Posts teilen lassen !!!)

$$\frac{\text{(mehr) Fahrzeuge}}{\text{(kürzere) Standzeit}} + \frac{\text{(bessere) Fahrzeugqualität}}{\text{(effizienter) Verkaufsprozess}} = \text{(mehr) Spass}$$

Social Media Mid Level Detail Analyse



- **YouTube ist quasi tot (3 Videos)**
(Hier liegt absolutes Potential, Content generieren)
- **Das Thema Auto ist IDEAL geeignet zur Generierung von sozialem, emotionalem Content**
(Veranstaltungen machen, Filmen, Kooperationen mit bekannten und weniger bekannten Youtubern eingehen, VBLOGs (Autos an Mitarbeiter verleihen), Vorhandene „Standard“ Prozesse nutzen und in Content umwandeln (Autowäsche = CarPorn etc.)
- **Content von anderen nutzen um selber Content zu kreieren !**
(Reaction Videos auf anderen, geilen Car Content erstellen)
- **Kreativität und Begeisterung von Mitarbeitern nutzen !**

(mehr) Fahrzeuge
(kürzere) Standzeit + (bessere) Fahrzeugqualität
(effizienter) Verkaufsprozess = (mehr) **Spas**

Beispiele – so läuft es aktuell



ASG BMW M4 Drift
Wörthersee 2018 Audi RS3...

1521 Aufrufe • vor 2 Jahren



ASG Remscheid Autohaus
Porsche Cayenne Prior...

1419 Aufrufe • vor 3 Jahren



ASG Remscheid Autohaus -
Imagefilm 2017

11.801 Aufrufe • vor 3 Jahren

$$\frac{\text{(mehr) Fahrzeuge}}{\text{(kürzere) Standzeit}} + \frac{\text{(bessere) Fahrzeugqualität}}{\text{(effizienter) Verkaufsprozess}} = \text{(mehr) Spass}$$

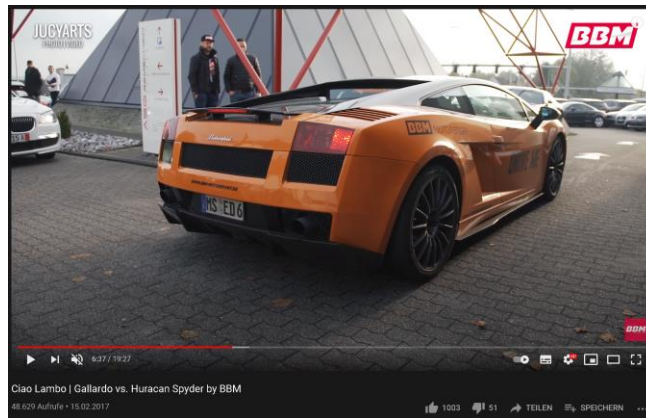
Beispiele – so kann es laufen

BBM Motorsport / MontanaBlack



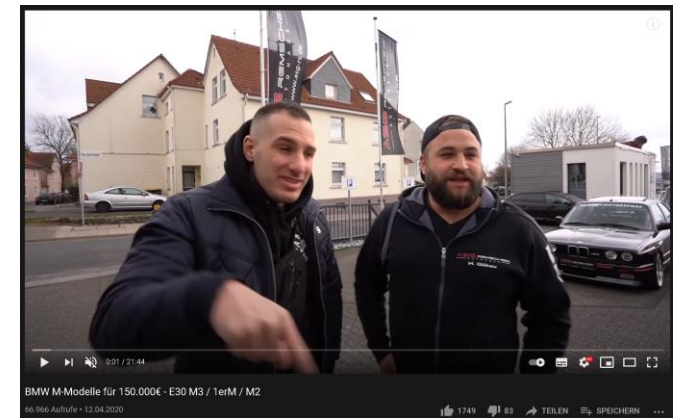
= 1.313.08 Aufrufe / Jahr 2016

BBM Motorsport



= 48.629 Aufrufe / Jahr 2017

TurboTsallo



= 66.966 Aufrufe / Jahr 2020

Es gibt viel zu tun !

Aber auch verdammt viel zu erreichen !!!