

# Fallstudie

Welche Traffic-Quelle verkauft besser? Ein Praxisvergleich.



## Procar Automobile

Freude erleben.



Fallstudie: Procar Automobile

# Ausgangssituation & Ziel

Procar Automobile investiert regelmäßig in bezahlten Online-Traffic, primär über Google Ads.



Ziel: qualifizierte Kaufinteressenten für Gebrauchtwagen auf die Website bringen.



**Welcher bezahlter Online-Traffic liefert messbaren Fahrzeugverkauf?**

## Vorgehen & Datengrundlage

**Analysezeitraum:** 2 Monate (Sep-Okt 25), Tool-Basis: Google Analytics 4 (GA4), Quellen im Vergleich: AutoUncle vs. Google Ads

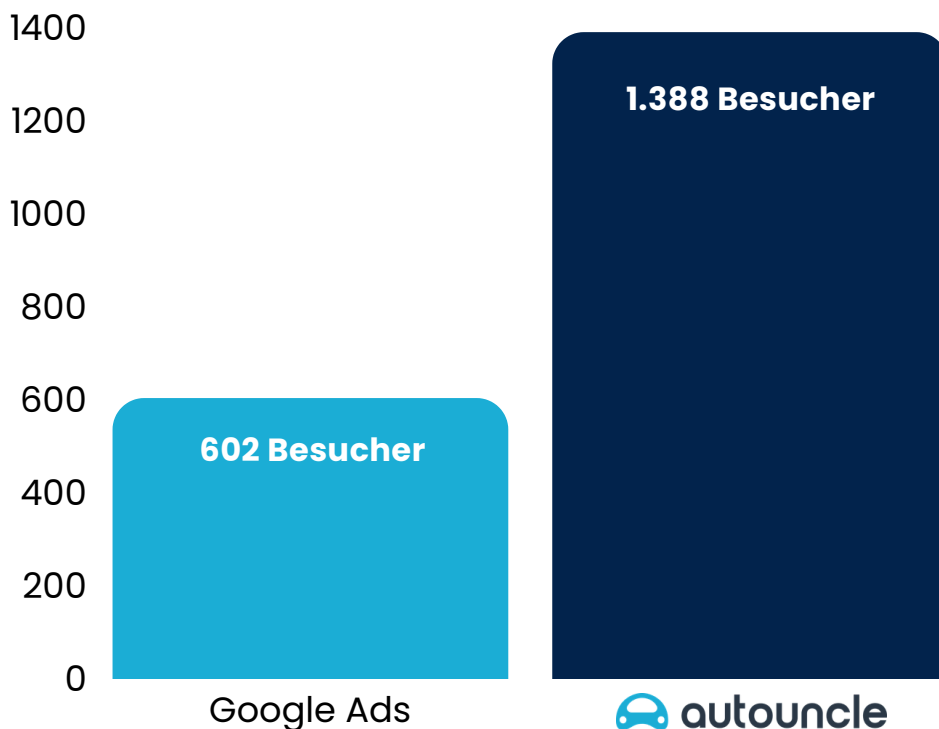
**Vergleichsbasis:** Kosten pro Lead (CPL), Besucherqualität, Abschlussrate (Lead zu Verkauf), Nachweisbarer vs. tatsächlicher Umsatzbeitrag

Fallstudie: Procar Automobile

# Vergleich Website-Besucher

Im direkten Vergleich zu Google Ads lieferte AutoUncle bei gleicher Investition **mehr als das Doppelte an Besuchern**.

## AutoUncle vs. Google Ads (Besucher)



**2× mehr Website-Besucher bei gleicher Investition**

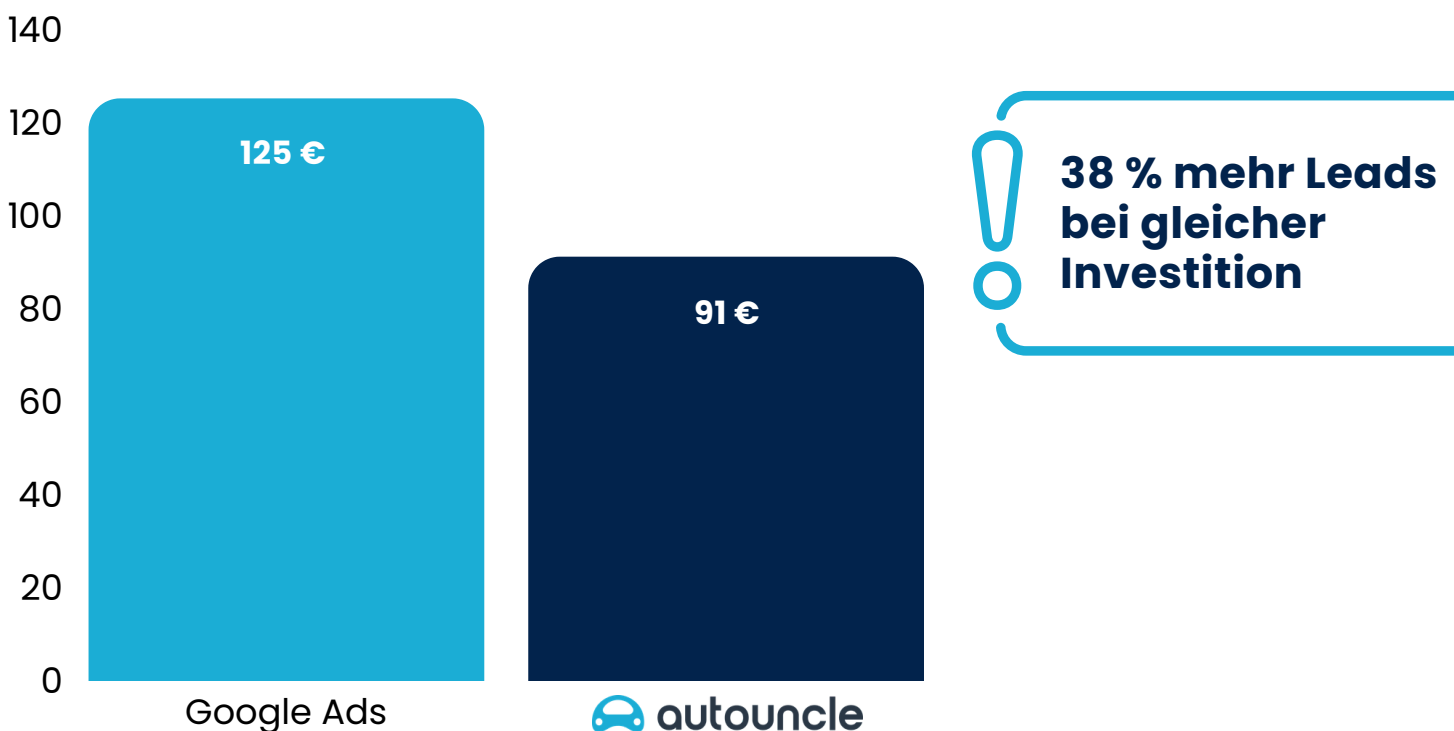
Traffic-Benchmark: AutoUncle vs. Google Ads (Budget 1k€/Quelle). Sep–Okt '25.

Fallstudie: Procar Automobile

# Vergleich **Kosten pro Lead**

Im Vergleich zu Google Ads sind die **Kosten pro Lead bei AutoUncle um 27,2 % niedriger**. Gleichzeitig wurden Nutzer mit einer deutlich höheren Kaufwahrscheinlichkeit erreicht.

## AutoUncle vs. Google Ads (Kosten pro Lead)



Kosten pro Lead (inkl. Schätzung der Cookie-Einwilligungen) bei gleicher Investition. Zeitraum: Sep–Okt '25.

Fallstudie: Procar Automobile

# Erfolge nach 8 Wochen

## Messbare Erfolge in GA4 nach 8 Wochen

Leads von AutoUncle-Traffic

**160 Leads**

Abschlussrate

**14%**

Nachverfolgbare Verkäufe

**22 Verkäufe**

Ertrag pro Verkauf

**2.750€**

Kalkulierter Ertrag

**60.500€**

AutoUncle-Kosten

**14.561€**

**Gewinn-Faktor**

**4,15**

1 € Einsatz, 4-facher Gewinn

Fallstudie: Procar Automobile

# Über Procar Automobile

Seit über 30 Jahren steht die Procar Automobile Gruppe für Zuverlässigkeit, Dynamik, Mitarbeiterorientierung und Kundenzufriedenheit.

Gegründet 1989 in Bottrop wuchs das Unternehmen innerhalb kürzester Zeit, mit **24 Standorten in NRW** und einem **jährlichen Fahrzeugabsatz von etwa 24.000 Fahrzeugen** und etwa 195.000 Servicedurchgängen für die Marken BMW & MINI, zur starken Procar Automobile Gruppe heran.

**Website: [www.procar-automobile.de](http://www.procar-automobile.de)**

## Procar Automobile

Freude erleben.



# Partner führender Automobilgruppen



## Fragen?

Wir nehmen uns gerne Zeit für Sie!

Buchen Sie Ihre individuelle Beratung bei unseren Experten.



 autuncle

