

Fallstudie

CRM und Verkaufsreport-Analyse
von ernst + könig GmbH

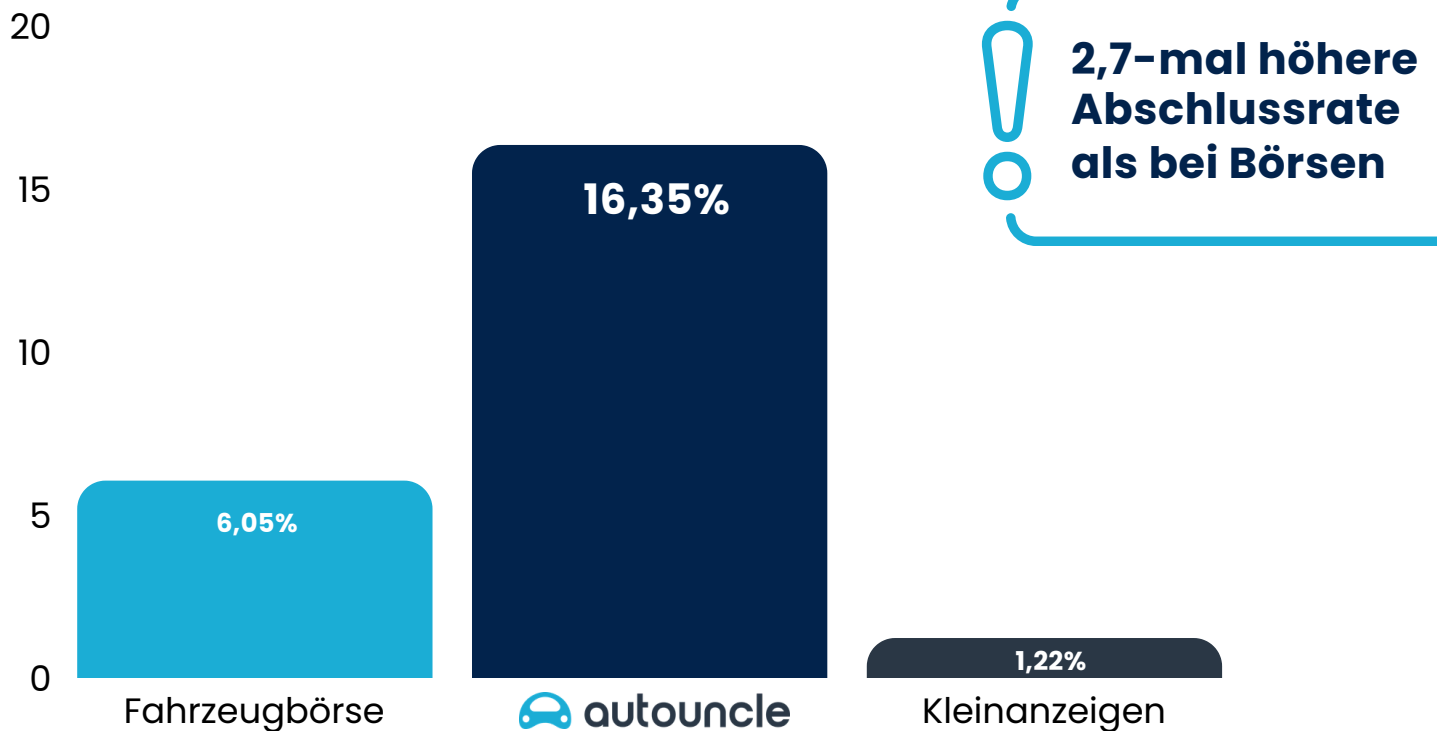


Fallstudie: ernst + könig

Abschlussraten im Vergleich

Die Auswertung von 724 Verkäufen zeigt: AutoUncle liefert mit **16,35% die höchste Abschlussrate** im Vergleich zum Wettbewerb.

Abschlussraten nach Leadquellen



Basierend auf realen Verkaufszahlen von ernst + könig im Zeitraum von August bis Oktober 2025.

Fallstudie: ernst + könig

Profitabilität von AutoUncle

Zeitraum: August – Oktober 2025

Gewinn pro verkauftem Auto

3.000 €

Nachverfolgbare Verkäufe

26 Autos

78.000 €

-4.500 € AutoUncle-Kosten

73.500 €

Nettogewinn

 **4 Ankäufe** von
Privatpersonen.

Fallstudie: ernst + könig

Vorgehen & Datengrundlage

Diese Fallstudie basiert auf Lead-Daten aus dem CRM-System und realen Verkaufszahlen von ernst + könig im Zeitraum von August bis Oktober 2025.

Alle Lead-Quellen und Verkaufsergebnisse wurden zu einem strukturierten Datensatz zusammengeführt, um Kanäle konsistent vergleichen zu können.

- **Leistungskennzahlen:** Berechnung wichtiger Kennzahlen wie Lead-Volumen, Abschlussrate (vom Lead zum Verkauf), Finanzierungsquote und weitere Verkaufsindikatoren.
- **Datenqualität:** Überprüfung von Vollständigkeit und Konsistenz, um fundierte Erkenntnisse sicherzustellen.
- **Benchmarking der Kanäle:** Vergleich der Kanal-Performance, um Unterschiede in Lead-Qualität und Verkaufserfolg zu erkennen.

Über ernst + könig

Die ernst + könig GmbH ist ein zukunftsorientiertes Familienunternehmen mit über 400 Mitarbeitenden. Das Unternehmen vertritt die Marken **Ford** und **Hyundai** und ist mit **insgesamt 10 Standorten** in ganz Baden präsent.

Die regionale Abdeckung reicht vom nördlichsten Standort in Offenburg über Freiburg bis in den Süden an die Schweizer Grenze und nach Osten bis nach Konstanz am Bodensee.

Website: www.ernst-koenig.de

Partner führender Automobilgruppen



Fragen?

Wir nehmen uns gerne Zeit für Sie!

Buchen Sie Ihre individuelle
Beratung bei unseren Experten.



 autouncle

