

# STATISTIK DER WOCHE

## Fakten zum **ONLINE-DIREKTVERKAUF**



### 66%

der Verbraucher sind grundsätzlich offen dafür, ein Auto online zu kaufen. **34%** lehnen dies hingegen ab.






**1.353 €** sind die durchschnittliche Höchstsumme, die Verbraucher bisher bei Internetkäufen ausgegeben haben.

**56%** der Autohändler sehen die Absatzsicherung als Antrieb für die Einführung von Onlinekaufmöglichkeiten, **55%** die Gewinnung neuer Kunden.

**8%** der Autohändler halten den Internet-Direktverkauf nicht für zukunftsfähig. Von diesen glauben **89%**, dass die Anforderungen von Kunden zu individuell sind.

**43%** aller Neuwagenverkäufe könnten 2030 nach Einschätzung von Händlern online erfolgen – im Gebrauchtwagengeschäft die Hälfte.

### Herausforderungen bei der Einführung von Onlinekaufmöglichkeiten für Autos aus Sicht von Autohändlern

Verlust des direkten Kundenkontakts		<b>74%</b>
Verlust des Stammkunden- und Standortvorteils		<b>69%</b>
fehlende IT-Infrastruktur im Betrieb		<b>44%</b>
Umschulung von Verkäufern		<b>31%</b>
Kostenaufwand		<b>31%</b>