

Pressemitteilung LDB – 25. April 2024

Google Vehicle Ads – Die Zukunft des Autohausmarketings. Neuer Ratgeber veröffentlicht.

Berlin, 25. April 2024. Jetzt kommt Bewegung in den Markt für Autoanzeigen! Google will 2024 seine »Google Vehicle Ads« auch in Europa an den Start bringen. Die Einführung der »Google Vehicle Ads« verspricht eine tiefgreifende Veränderung im Automobilmarketing.

Die LDB Gruppe, führender deutscher Technologie-Anbieter für Kundenkommunikation und Kundenbeziehungsmanagement im Autohandel, hat die Veröffentlichung eines neuen Ratgebers bekannt gegeben. Der Ratgeber richtet sich an Kfz-Betriebe und zeigt vor der offiziellen Markteinführung von Google Vehicle Ads, was Kfz-Betriebe von dem neuen Anzeigenformat erwarten können.

Die digitale Leadgenerierung ist für Kfz-Betriebe von entscheidender Bedeutung, wobei Fahrzeugbörsen die Hauptquelle für Online-Leads geworden sind. Doch 97 Prozent einer aktuellen Umfrage sind der Ansicht, dass diese Plattformen ihre Marktmacht ausnutzen. Jetzt könnte Google Vehicle Ads eine tiefgreifende Veränderung auf dem Markt bringen. Diese innovativen Anzeigen sollen 2024 in Europa eingeführt werden und versprechen eine direkte Präsentation des gesamten Fahrzeugbestands auf Google, ohne den Umweg über externe Plattformen.

Google Vehicle Ads bieten eine einzigartige Möglichkeit für Autohändler, ihren Fahrzeugbestand direkt in den Google-Suchergebnissen zu präsentieren. Inspiriert von erfolgreichen Werbeformaten in den USA, ermöglichen diese Anzeigen potenziellen Käufern eine gezielte Suche nach Hersteller, Modell und anderen Kriterien. Ein Klick führt direkt zur Webseite des Autohauses, ohne Zwischenstopp bei externen Fahrzeugbörsen.

»Mit Google Vehicle Ads haben Händler die einzigartige Chance, ihren gesamten Fahrzeugbestand auf dem führenden Suchmaschinenmarkt zu präsentieren. Dieses innovative Werbeformat, maßgeschneidert für den Automobilsektor, ermöglicht es Händlern, direkt in den Google-Suchergebnissen sichtbar zu sein. Dadurch eröffnet sich eine großartige Möglichkeit, potenzielle Kunden bereits während ihrer Fahrzeugsuche zu erreichen«, meint Doris Gietl, Marketingexpertin bei der LDB Gruppe. »Es lohnt sich also, sich bereits jetzt mit Google Vehicle Ads zu beschäftigen, um von Anfang an von den Vorteilen zu profitieren.«

Für deutsche Autohändler bietet Google Vehicle Ads eine vielversprechende Chance, ihre Kundenansprache zu optimieren und ihre Marktposition zu stärken. Daher sollten Händler bereits jetzt wichtige Vorbereitungen treffen, um von Anfang an von den Vorteilen dieses neuen Werbeformats zu profitieren.

Aus dem Inhalt:

- Vorteile von Google Vehicle Ads für Kfz-Betriebe
- Funktionsweise Google Vehicle Ads
- Kosten von Google Ads
- Googles Planungen für Deutschland
- Was Betriebe schon vor dem offiziellen Start tun können

Der Ratgeber »Google Vehicle Ads – Die Zukunft des Autohausmarketings« bietet einen umfassenden Überblick über das neue Anzeigenformat, seine Vorteile für Kfz-Betriebe, die Funktionsweise sowie wichtige Vorbereitungsmaßnahmen für den Start in Deutschland.

Unter <https://lp.ldb.de/ratgeber-google-vehicle-ads-die-zukunft-des-autohausmarketings/> können Interessenten den Ratgeber direkt bestellen.

Über die LDB Gruppe

Die LDB Gruppe ist der führende deutsche Technologie-Anbieter für Kundenkommunikation und Kundenbeziehungsmanagement im Autohandel. Die Unternehmensgruppe steht für praxisgerechte digitale Anwendungen und Services für Autohäuser, Werkstätten und Automobilbetriebe. Das Familienunternehmen mit Hauptsitz in Berlin wurde 1973 gegründet und gilt als Pionier bei der Digitalisierung der Branche.

Als einziger Anbieter im Markt liefert die LDB Gruppe Lösungen für alle klassischen und digitalen Touchpoints und Kanäle. Mit profundem Wissen um die Erwartungen moderner Automobilzielgruppen unterstützt die LDB Gruppe damit die gesamte Kommunikationskette, so dass Kunden zielgruppengenau, systemübergreifend und ohne Medienbruch entlang der gesamten automobilen Customer Journey begleitet werden. Die Technologien der LDB Gruppe wie etwa die cloudbasierte Omnichannel-Lösung CXBox garantieren unter anderem verlässliche telefonische Erreichbarkeit, kanalübergreifendes Arbeiten, aktives Bewertungsmanagement und digitale

Kundenverwaltung. Über 1.800 Kunden nutzen bereits die Branchenlösungen der LDB Gruppe.

Neben dem Hauptsitz in Berlin ist das Unternehmen an den Standorten Deggendorf, Pforzheim, Templin und Pforzheim vertreten, wo mehr als 350 Mitarbeiter rund 3,5 Millionen Anrufe pro Jahr für die LDB-Kunden entgegennehmen.

Weitere Informationen finden Sie unter www.ldb.de.