



07.05.2015

NEUES TOOL ZUR INTERNET-PREISANALYSE

Die Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT) hat ein neues Tool zur Internet-Preisanalyse entwickelt. "Mit dem SilverDAT webScan Plus kann der Automobilhandel erstmals seinen gesamten Gebrauchtfahrzeugbestand mit tagesaktuellen Inseraten aus Online-Marktplätzen abgleichen und daraus Schlüsse für seine eigene Preisstrategie ziehen", heißt es in einer Produktmitteilung des Unternehmens. Vor wenigen Tagen wurde das System gemeinsam mit weiteren Neuheiten bereits vor einem ausgewählten Kreis von 40 Händlern vorgestellt.

RÜCKWIRKENDE ANALYSE MÖGLICH

Das Besondere an dem Tool ist laut Thilo Wagner, DAT-Geschäftsführer Produkte, demnach, dass auch bereits verkaufte Fahrzeuge und deren Preise sowie Nachfrageverhalten der letzten 45 Tagen rückwirkend mit in die Analyse aufgenommen werden. „Wir haben neben unserem bestehenden Tool SilverDAT webScan eine erweiterte Version entwickelt, die mit sehr viel mehr Informationen angereichert wurde. Damit sind Analysen des gesamten eigenen Pkw-Bestandes mit tagesaktuellen und bereits verkauften Fahrzeugen der Mitbewerber möglich, um die eigenen Fahrzeuge bestmöglich im Internet zu positionieren“, erklärt Dr. Thilo Wagner, DAT-Geschäftsführer Produkte.

FILTERN NACH REGIONEN

Über diverse Filter können eigene Gebrauchtfahrzeuge in Sekundenschnelle bundesweit oder regional abgeglichen werden. Dadurch erhalte der Händler ein sehr übersichtliches Bild, wie er im Ranking gegenüber seinen Wettbewerbern steht. „Die Transparenz, die das Internet bietet, machen

wir mit SilverDAT webScan Plus jetzt erstmals wirklich mit ganz wenigen Klicks für den Automobilhandel im positiven Sinne nutzbar“, ergänzt Dr. Thilo Wagner.

TAGESAKTUELLES NACHFRAGE- UND ANGEBOTSVERHALTEN IM BLICK

Die wichtigsten Informationen für den Händler seien hierbei mit übersichtlichen Grafiken oder in Tabellenform dargestellt. Die von den eigenen Pkw abweichenden Informationen wie Kilometerstände oder Erstzulassungen der Fahrzeuge von Wettbewerbern sind im Tool farblich gekennzeichnet. "Durch die intelligente Verknüpfung von Nachfragedaten aus der Online-Plattform mobile.de können zudem Aussagen über die Verweildauer/Standzeit in der Börse, Beliebtheit oder die Verkaufswahrscheinlichkeit von Fahrzeugen getroffen werden", heißt es in der Produktinformation weiter. Mit berücksichtigt sind hierbei ferner die Parkungen von Inseraten sowie bereits getätigte E-Mail-Anfragen auf einzelne Fahrzeuge. „Das ist eine echte Hilfe für das Tagesgeschäft unserer rund 15.500 SilverDAT-Kunden in Deutschland. Wir verknüpfen unser Know-how der SilverDAT - also echte Transaktionspreise tatsächlich verkaufter Fahrzeuge - mit dem tagesaktuellen Nachfrage- und Angebotsverhalten des Internets. Das bietet einen echten Mehrwert für den Automobilhandel“, resümiert Dr. Thilo Wagner.

Ingo Köcher