

# LDB Gruppe

Speed up your business

**Autohaus Richtig – Die**

[www.autohauskenner.de/AutohausRichtig](http://www.autohauskenner.de/AutohausRichtig)

★★★★★ Bewertung: 5 – 132 Abs

Kundenstraße 8 10589 Berlin ... Wir

Ihr Team von Autohaus Richtig ... Se

Herr Gerdes gibt Gas.

[www.ldb.de](http://www.ldb.de)

Gerd Gerdes ist kein Mann, der Anschaffungen kostspieliger Art auf die leichte Schulter nimmt.



Sein Name ist Gerdes. Gerd Gerdes. Und er wird heute ein Auto kaufen. Wir wissen das, er aber noch nicht. Dafür hat er immerhin schon das Autohaus im Auge, in dem sein neuer Wagen wartet. Warum es gerade dieser Händler sein soll? Das erfahren Sie auf den folgenden Seiten.

Was echt ist, ist glaubwürdig. Wäre es nicht schön, wenn echte Kunden für Sie werben würden? Genauer gesagt: Ihre zufriedenen Kunden, die mit eigenen Worten berichten, warum sich ein Besuch in Ihrem Autohaus lohnt? Und zwar da, wo jeder es lesen kann: im Internet? Zuallererst natürlich auf Ihrer eigenen Website, wo in Form eines Widgets die positiven Aussagen aller Ihrer Kunden zusammengefasst würden. Wäre es nicht ungeheuer belebend fürs Geschäft, wenn Kunden Ihr Lob auch auf einem der wichtigsten Vergleichsportale der Branche singen würden? Ganz zu schweigen von einer besseren Google-Präsenz, die heutzutage so gewinnbringend sein kann wie ein Sechser im Lotto?



Das sind Hans-Peter G., Sigmund W. und Manfred „Manni“ K. Sie tragen maßgeblich zu Herrn Gerdes Wahl bei.



Sind sie Freunde von Gerd? Bekannte, Verwandte, Leute vom Fach? Nein, nicht im Geringsten!



Wie können also völlig Fremde eine Meinung in dem Maße beeinflussen, dass sie eine so kostspielige Anschaffung zur Folge hat?

Zwei, die sich toll ergänzen:  
die LDB und das Internetportal  
„autohauskenner.de“.  
Und wer profitiert von der  
Zusammenarbeit? Sie!



Die LDB engagiert sich seit über 40 Jahren in den Bereichen Customer Experience, Marktforschung und Kundenmanagement. Rund 500 Mitarbeiter entwickeln intelligente Produkte und Dienstleistungen, die uns zu einem der führenden Spezialisten für Kundengewinnung und -bindung gemacht haben. Mit unserem Produkt „LDB TelefonReport“ wenden wir uns direkt an Kunden von Autohäusern und bringen ihre Urteile über das Autohaus, seine Produkte und Services in Erfahrung.

Das Portal „autohauskenner.de“ ermöglicht Autohauskunden, ihren Händler öffentlich zu bewerten. Durch freiwillige Zusatzangaben (Vertrauensfaktoren) geben sie sich als „echte“ Kunden zu erkennen, die hinter ihrer Bewertung stehen. „Die Autohauskenner“ sind ein engagiertes Team, dessen Mitglieder bereits seit Jahren in verschiedenen Bereichen der Automobilindustrie sowie im Internetbusiness aktiv sind. „Die Autohauskenner“ bringen zwei wichtige Punkte zusammen: Erfahrung und Unabhängigkeit.



Herr Gerdes recherchiert.  
Das Portal „autohauskenner.de“  
hat es ihm besonders angetan.

Angebote, Angebote, Angebote. Und Fragen, Fragen, Fragen: Wie soll man sich da entscheiden? Objektive Kriterien sind schwer zu prüfen, dem eigenen Bauchgefühl traut man auch nicht recht über den Weg. Wenn es doch nur glaubwürdige Meinungen gäbe... Gibt es jetzt: Für diese Kundenorientierungshilfe sorgen nämlich die LDB und das Portal „autohauskenner.de“.

Entscheidungshilfe auf einen Blick.  
Dieses Widget hat Herrn Gerdes  
in seiner Entscheidung bestärkt.



Als Spezialisten auf dem Gebiet der Imagebildung haben wir ein einzigartiges Produkt entwickelt: StarRating. Ihm zugrunde liegen die Informationen, die LDB bei seiner Kundenbefragung im Rahmen des „LDB TelefonReports“ sammelt. In welcher Form Sie dabei bewertet werden – ob z.B. mit Schulnoten von 1 – 6 oder anderen Kategorien – bestimmen Sie selbst. Die Interviewer in unserem Callcenter hören förmlich das Gras wachsen und schreiben ebenso penibel mit. Anschließend analysieren wir die Ergebnisse, rechnen sie in eine 5-Sterne-Skala um und erstellen aus den O-Tönen der

Kunden einen Text. Am Ende erhalten Sie von uns hieb- und stichfeste Bewertungen inklusive einer Durchschnittsbewertung als Widget, die auf Ihrer Website garantiert zum Hingucker werden. Außerdem bekommen Sie eine Subsite auf [autohauskenner.de](http://autohauskenner.de), die Sie mit Ihrer eigenen Website verlinken können. Ganz nebenbei bescheren Ihnen die Bewertungen – simsalabim – eine bessere Google-Präsenz, da sie angezeigt werden, sobald ein Kunde über Google nach Ihrem Autohaus sucht.



Wir alle bewerten. Immer. Bewusst oder unbewusst. Gerd Gerdes ist eigentlich eine Frohnatur und darum meist ein wohlwollender Notengeber.

Es sei denn, man enttäuscht ihn mit mangelhaftem Service oder schlechter Beratung. Da versteht er keinen Spaß!



Welch Zufall! Noch am selben Tag freut sich Gerd Gerdes Zahnarzt Dr. Patschulke darüber, dass beide im selben Autohaus gekauft haben. Er beglückwünscht Herrn Gerdes zu seiner exzellenten Wahl. Der wiederum verschiebt seine Freude hierüber auf die Zeit nach der Wurzelbehandlung.



Schön den Mund aufmachen.

# Der Prozess.

## Telefoninterview

Im Rahmen des LDB TelefonReports stellen wir die Zusatzfrage.

### Auswertung

Wenn Zusatzfrage nicht beantwortet wird, findet keine Bewertung statt.



### Auswertung

Bei beantworteter Zusatzfrage wird aus der Bewertung eine Händlerbewertung generiert.



### Vorteile

- Bessere Position im **Google**-Ranking
- **Veröffentlichung** positiver Bewertungen auf Ihrer eigenen Website und auf [www.autohauskenner.de](http://www.autohauskenner.de)
- Durchschnittsbewertung als **Widget** für Ihre eigene Website.

Damit StarRating den nötigen Schub entwickeln kann, stellen wir bei unserer Befragung im Rahmen des „LDB TelefonReports“ die Gretchenfrage: Dürfen wir Ihre Antwort auf der Website des Autohauses oder bei einem Partnerdienstleister veröffentlichen, wenn wir Ihren Nachnamen nur in abgekürzter Form (Max M. für Max Mustermann) nennen? Verständlicherweise verzichten wir auf die Frage, wenn der Kunde generell unzufrieden ist, keine Bewertung abgeben möchte oder ein Firmenkunde ist. Das Interviewergebnis übermitteln wir sofort an „Die Autohauskenner“, wo dieses veröffentlicht wird. Ihre individuellen Bewertungen erscheinen auf Ihrer Händlersubsite der Autohauskenner unter [www.autohauskenner.de](http://www.autohauskenner.de). Gegliedert in Kunden-, Fahrzeug- und Bewertungsinformationen zeichnen sie ein detailliertes Bild Ihrer Firma und bringen Ihnen viele erwartungsfrohe Kunden ins Haus.



Als Dr. Patschulke einige Monate nach dem Kauf seines Neuwagens telefonisch befragt wurde, äußerte er sich sehr anerkennend.

Und auch Herr Gerdes wird über seine positive Kauf-erfahrung bereitwillig und überaus enthusiastisch Auskunft geben.



### Kundenfeedback

Die kompletten Ergebnisse der Befragungen können Sie in einem nur Ihnen zugänglichen LDB-Online-Portal [hören](#) und [sehen](#).

StarRating bringt Ihre Leistungsfähigkeit auf den Punkt. Und in die Öffentlichkeit. Bevor Sie es starten lassen, bitten wir noch um einen Augenblick Geduld – es lohnt sich. Denn wenn Sie erfahren, was wir noch für Sie tun können, kommen Sie aus dem Staunen vielleicht gar nicht mehr heraus. Kunden zu werben ist das eine, sie zu binden und zu entwickeln, strategische Entscheidungen auf eine sichere Datenbasis zu stellen, Risiken zu minimieren und die Bedürfnisse des Marktes zu ermitteln, das andere und weitaus kom-

plexer. Auch dafür stellen wir leistungsstarke Tools zur Verfügung. Mit unserem Wissen über Märkte, Kunden und Potenziale können wir nachhaltig wirksame Maßnahmen entwickeln, um das Wachstum Ihres Business zu gewährleisten, den Umsatz zu steigern und Ihre Marktpräsenz weiter auszubauen.

**Unsere Tools zur Kundengenerierung sind genau Ihre Kragenweite? Dann zögern Sie nicht und lassen Sie sich von uns maßgeschneiderte Lösungen präsentieren.**



#### LDB Race

Endlich erfährt man die wahre Kundenmeinung. Und macht echte Empfehlungen daraus.



#### LDB Data Mining

Wissen entdecken, Muster erkennen und Trends aufspüren – für Antworten auf geschäftskritische Fragestellungen.



#### LDB SemanticSpace

Das visuelle Spiegelbild der Kundenmeinungen – der kompakte Blick auf Handlungsbedarf und Optimierungspotenzial.



#### LDB SocialMediaAnalyse

Wissen, was das Netz über Ihr Unternehmen postet und bloggt – für schnelle Reaktionen auf Meinungsbildungen.



#### LDB TouchpointAnalyse

Kampagnenergebnisse messen und optimieren – und maßgebliche Einflüsse auf das Umsatzverhalten lokalisieren.



# LDB Gruppe

Speed up your business



Durch individuell auf ihn zugeschnittene Kundenbindungsmaßnahmen wird Herr Gerdes „seinem“ Autohaus bis 2032 treu bleiben. Dann wird seine zweite Frau darauf bestehen, dass er auf ein schnittiges Pedelec umsteigt. Aber psst, verderben wir ihm nicht den Tag!

## LDB Gruppe

Goslarer Platz 8-9  
D - 10589 Berlin  
Telefon: 030 390 45-0  
[www.ldb.de](http://www.ldb.de)  
E-Mail: [info@ldb.de](mailto:info@ldb.de)



## Nicht zu bremsen!

Kunden binden, Kunden entwickeln, Kunden begeistern: Wer Kundenpotenziale profitabel ausschöpfen will, setzt auf unsere wegweisenden Lösungen. Ihre Kunden empfehlen Sie weiter! Tue Gutes und rede darüber.