

AutoScout24 Webinar

Social Media starten

ohne großes Budget
ohne teure Agenturen,
ohne Ausreden

Ihre Experten von AutoScout24 und Paul Merthen Digital

Auto Scout24



Corinna Herrmann

Senior Key Account Managerin



Paul Merthen

Social Media & Vertriebsexperte für Autohäuser

Für wen ist dieses Webinar?

- ✓ Autohäuser, die mit Social Media mehr erreichen wollen
- ✓ Marketingverantwortliche ohne Budget für eine Agentur
- ✓ Entweder noch am Anfang – oder schon aktiv, aber ohne System
- ✓ Wunsch: Sichtbarkeit aufbauen & Kunden/Mitarbeiter gewinnen

 **Wenn Sie Social Media professioneller machen wollen und das mit einfachen Mitteln, dann sind Sie hier richtig.**



Auto
Scout24

Warum ich das mache – und darf

- Automobilkaufmann, geprüfter Automobilverkäufer
- Kfz-Betriebswirt – Praxis & Theorie aus dem Handel
- 300 Fahrzeuge jährlich selbst verkauft
- Ex-Marketing-Leiter bei Skodaliebe – Instagram von 300 auf 15.000 Follower, TikTok auf 10.000+, YouTube auf 2.500
- Für Trox Car Company: Instagram von 500 auf 3.000+, TikTok auf 5.000+
- Bei Autohaus Bellendorf den CUPRA Top Dealer Award für Marketing gewonnen
- Über 1.000 Inhalte geskriptet & konzipiert
- 11.000+ Follower auf LinkedIn
- Host eines eigenen Podcasts zum Thema Online-Marketing im Autohaus



Paul Merthen

Social Media & Vertriebsexperte für Autohäuser



Auto
Scout24

Wer nicht sichtbar ist, verkauft nicht

- Kunden entscheiden vor dem Besuch online
- Sie konkurrieren mit allem, was Menschen scrollen
- Kein Auftritt = kein Vertrauen = kein Kunde
- Social Media ist kein Extra – es ist die Grundausstattung



Auto
Scout24

Was hält Autohäuser heute noch zurück?

Bitte schreiben Sie es in den Chat.



Auto
Scout24

Was hält Autohäuser heute noch zurück?

 Keine Zeit

 Niemand will vor die Kamera

 Kein sichtbarer Nutzen (ROI)



Auto
Scout24

Das brauchen Sie zum Start

- Social Media Kanal
- Smartphone
- Einfaches Mikrofon
- Apps wie CapCut & Canva, ChatGPT
- 2h Zeit in der Woche



Auto
Scout24

**Welcher Social-Media-Kanal
ist der richtige für mich?**



Auto
Scout24

Wenn ich heute bei Null starte ... Das würde ich tun

- 1 **Instagram:** Pflicht – einfach, mainstream und gute Tools
- 2 **TikTok:** Für Reichweite & Azubis – ideal mit IG kombinierbar
- 3 **YouTube:** Fürs Langfristige – wer SEO will, geht hier rein
- 4 **LinkedIn:** Nur bei B2B- oder Personal-Fokus
- 5 **Facebook:** Zahlungskräftige Community, Nutzen bei bezahlter Werbung



So lösen Sie das Zeitproblem



Auto
Scout24

Social Media in nur knapp 2h pro Woche

M Ideen brainstormen (15 min)

D Vorbereitung (5 min)

M Aufnahme (30 min)

D Videoschnitt (1h)

F Vorplanen (10 min)

S

S



Auto
Scout24

Ideen finden

- FAQ - Herstellerseiten
- Echte Kundenfragen
- Google Suche
- ChatGPT
- YouTube, TikTok, Instagram
- Aktuelle Ereignisse, News, Gesetzesänderungen

Jede Idee ist es Wert, sie aufzuschreiben.

→ Beratung durch das AutoScout24-Team mit Erfahrung & Best Practices



Auto
Scout24

Vorbereitung

- Autos waschen
- Kollegen briefen
- Akkus laden
- Speicherplatz frei machen



Auto
Scout24

Aufnahme

- Skripte ausdrucken und zur Verfügung stellen
- Satz für Satz aufnehmen
- (Pro Hack: Person hinter der Kamera sagt den Satz vor)
- Ton checken
- Immer in Hochformat
- Ideale Videolänge für Kurzvideos → 20 - 30 Sekunden
- Empfehlung: 4K und 30 FPS



Effizienter Schnitt-Workflow

- Schnitt am PC mit CapCut
- Video importieren
- Rohmaterial sortieren
- Nur brauchbare Szenen verwenden
- Stellen ohne Ton rausschneiden
- Automatische Untertitel verwenden
- Rechtschreibung prüfen
- Exportieren



Vorplanen

- Bildunterschriften mit ChatGPT vorbereiten
- In Meta Business Suite oder direkt in der App für die kommende Woche vorplanen



Auto
Scout24

Beispiel: Ein Post in 3 Minuten

Idee:

Sie steigen in einen CUPRA ein, starten das Auto und stellen auf CUPRA-Modus

Text im Video:

POV: Das Erste, was Sie bei einer CUPRA-Probefahrt tun

Aufbau:

Emotionaler Einstieg (CUPRA-Startmoment)

Realistische Alltagsszene – authentisch statt Hochglanz

Identifikation: „Das will ich auch erleben“

Ergebnis: Reichweite durch Emotion und sofortiges Kopfkino beim Kunden



Auto
Scout24

Der Post



Auto
Scout24

So lösen Sie das
„Ich will nicht vor die
Kamera-Problem“



Auto
Scout24

Prinzipiell:

Sie können niemanden zwingen. Ihre Zuschauer merken es.

Aber:

Menschen kaufen von Menschen. Je persönlicher der Content, desto besser.



Auto
Scout24

Niemand traut sich vor die Kamera? Dann machen Sie es einfach so

Voice Over



Point of View



Hands-On



Was bringt Social Media wirklich?



Auto
Scout24

1. Die falsche Erwartung: Sofortverkauf



Auto
Scout24

Denn...

so gut wie keiner meldet sich einfach so.



Auto
Scout24

2. Die wahre Wirkung:

Sichtbarkeit = Vertrauen = Entscheidung



Auto
Scout24

3. Das echte Ziel:

Social Media als Vorverkaufsmaschine



Auto
Scout24

Was können Sie also für einen positiven ROI tun?

- Jeden neuen Follower anschreiben und in ein Gespräch bringen
- Einen Rabatt-Code einsetzen: "Insta10"
- UTM Parameter festlegen für Tracking.
- Bei Verkauf fragen: Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden?



**Organisches Social Media ist ein Marathon.
Wenn Sie aber JETZT Kunden brauchen, dann ...**



**Auto
Scout24**

**... müssen Sie auf Performance setzen
durch bezahlte Reichweite mit System.**



Auto
Scout24

Paid = kontrollierte Sichtbarkeit + planbare Nachfrage

- Bezahlte Kampagnen bringen Ihre Fahrzeuge gezielt in den Fokus
- Reichweite dort, wo potenzielle Käufer wirklich sind
- Planbare Leads statt Zufallstreffer
- Wer heute keine bezahlte Sichtbarkeit nutzt, verschenkt Potenzial

💡 **Tipp: Auch über AutoScout24 können Sie gezielte Social-Kampagnen umsetzen – unkompliziert & wirksam.**

Was hält Sie aktuell noch zurück?

Kurze Umfrage im Chat



Auto
Scout24

Was hält Sie aktuell noch zurück?

- Keine Zeit
- Kein Plan, was ich posten soll
- Angst vor der Kamera
- Zu wenig Know-how
- Ich weiß nicht, ob das bei uns funktioniert



Starter-Kit für Ihr Autohaus

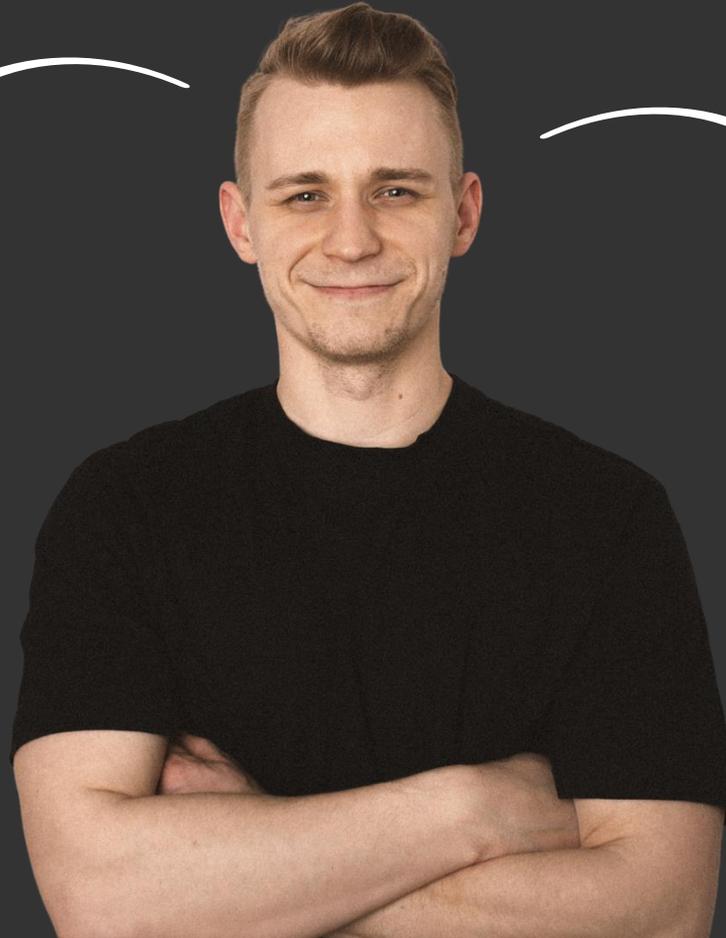


Auto
Scout24

Danke für die Zeit.



ULTIMATIVER
SOCIAL MEDIA GUIDE



LETZTE PODCAST
FOLGE ANHÖREN



Auto
Scout24

Das schreiben unsere Kunden über uns

 **Felix Trox**
12 Rezensionen · 2 Fotos

★★★★★ vor 2 Monaten

Als Inhaber eines Autohandels für US Fahrzeuge bin ich vor 2 Jahren mit Paul Merthen in Kontakt getreten. Die Chemie hat sofort gestimmt, aber viel wichtiger war und ist es immer noch, dass Paul und sein Team nicht nur Profis sind in dem was Sie tun, also Content erstellen, posten etc. sondern, dass Herr Merthen den Hintergrund eines Autohändlers, der im Verkauf gearbeitet hat mitbringt. Somit spricht er die Sprache der Autohändler und verbindet beides, also die Social Media Seite und die Perspektive des Händlers.

Unsere Zusammenarbeit war immer vertrauensvoll und wir dankbar für die vielen tollen Anregungen. Ich empfehle Herrn Merthen und sein Team in vollem Umfang nicht nur für diejenigen, die die ersten Schritte für Ihren Social Media Auftritt gehen wollen, sondern auch für die, die diese weiter ausbauen möchten.

 **Florian Eichhorn**
3 Rezensionen · 1 Foto

★★★★★ vor 2 Monaten

Paul ist ein hervorragender Berater für jedes Autohaus. Mit seiner sympathischen Art und seiner hohen Fachexpertise macht jede Zusammenarbeit viel Spaß und ich konnte viel lernen. Wir können Paul sehr gut weiterempfehlen und freuen uns auf weitere tolle Projekte. Klasse Paul und mach weiter so.

 **Christina Resch**
3 Rezensionen

★★★★★ vor einem Monat

Paul Merthen hat mein Team und mich begeistert!

Er hat es nicht nur geschafft, unsere Social Media Aktivitäten im BMW und MINI Autohaus strategisch zu analysieren und klare Potenziale aufzuzeigen, sondern auch wertvolle Impulse von außen ins Team zu bringen – genau das, was wir uns gewünscht hatten. Neben hilfreichen Tipps und Tricks gab es auch jede Menge positives Feedback, das mein Team sichtbar motiviert hat.

 **Katharina Bellendorf** · 1.
Marketing & CUPRA Master | Bei mir findest Du alles zum Alltag zwischen Familie & Autohaus sowie der Marke CUPRA 🍷

2. Januar 2024, Katharina Bellendorf war Kund:in von Paul Merthen.

👁️ Alle LinkedIn Mitglieder

Ein

Ich kann die Zusammenarbeit mit Paul nur empfehlen. Kurze Wege, schneller Meinungs austausch und immer ansprechbar!

Zusammen haben wir es geschafft:

- 🚀 einen Raketenstart hinzulegen
- 💡 Impulse für neue Ideen zu bekommen
- 📢 den Anreiz Beiträge zu schreiben und
- 🔄 Routinen zu bekommen & festigen

Danke Paul 🍷

 **Volker Tolksdorf**   · 1.
Connecting Mobility, Media & Minds | Host Cars & Bytes | Driving Automotive Innovation

2. Januar 2024, Volker Tolksdorf  hat mit Paul Merthen zusammengearbeitet, war aber bei einem anderen Unternehmen beschäftigt.

👁️ Alle LinkedIn Mitglieder

Ein

Paul ist nicht nur jemand, den man sehr gern um sich hat, er ist ein absoluter Profi im Bereich Social Media. Gerade in Kombination mit seinen Erfahrungen und Erfolgen im Autohandel, ist er für diesen Bereich von der Beratung bis zur kompletten Umsetzung der richtige Mann.



Auto
Scout24

Das liest man über uns

Home > Nachrichten > Autohandel > AUTOHAUS Young Business Day 2024: Treffpunkt Zukunft

AUTOHAUS Young Business Day 2024: Treffpunkt Zukunft

18.07.2024 16:34 Uhr | Lesezeit: 1 min



Paul Merthen · Sie
Autohaus-Marketing, das verkauft | Jede Woche qualifizierte An...
[Ihre Serviceleistungen anzeigen](#)
2 Monate ·

Top Dealer Award 2025. Autohaus Bellendorf GmbH wurde vergangener Woche vom Hersteller für herausragendes Marketing ... mehr



Was Kfz-Betrieben eine Präsenz auf LinkedIn bringt

18.04.2025 · Von Dr. Martin Achter · 5 min Lesedauer ·

Kundenbindung im B2B-Bereich, Stärkung der Arbeitgebermarke und eine Plattform fürs Marketing: Sogenannte Co-Branding-Möglichkeiten. Allerdings sind sie keine



Eine eigene Seite im Business-Netzwerk LinkedIn kann für Kfz-Händler jedoch sollten Autohäuser und Werkstätten auch passende In... (Bild: © rovp58 - stock.adobe.com)

#35 - DIE BESTEN MARKETING-HACKS FÜR DAS AUTOHAUS - Marketing-Spezialist Paul Merthen im Interview

Automotive Insights Magazin

156 Aufrufe vor 11 Monaten · Automotive Insights Podcast - www.auto.news
Paul Merthen will die Zukunft des Automobilhandels mitgestalten und der Guide in der Welt des Automobilmarketings sein. Von der Ausbildung zum Automobilaufmann bis zum Kfz-Betriebswirt und Autoverkäufer - Pauls beruflicher Weg qualifizierte ihn für seine aktuelle Unternehmung: Autohäusern mehr Sichtbarkeit verschaffen. Im Podcast mit Automotive Insights berichtet er von den besten Marketing-Hacks für den Automobilhandel. ...mehr

Benzin-Gespräche #147 - Black Friday Marketing - Talk mit Paul Merthen
Benzin-Gespräche - Menschen & Mobilität - Entwicklung, Perspektiven, Innovation, Zukunft

Umparken im Kopf? Wie geht Black Friday Marketing richtig
In dieser Episode der Benzingespräche sprechen Tim und Paul Merthen über die Bedeutung des Black Friday für den Autohandel.

10 Kommentare



Auto Scout24

**Wir sind für Sie da.
Kontaktieren Sie uns.**

AutoScout24 Kundenservice

kundenservice@autoscout24.de

www.autoscout24.de



Auto

Scout24

Familie