



---

# Checkliste für bessere Online-Angebote

Mit dieser Checkliste können Sie Ihr Fahrzeugangebot schnell und strukturiert überprüfen. Gehen Sie die Punkte Schritt für Schritt durch – oft reichen kleine Anpassungen, um deutlich mehr Anfragen zu erhalten.

## 1. Bilder & erster Eindruck

- Ist das erste Bild klar, hell und ansprechend?
- Zeigt das erste Bild das Fahrzeug von seiner besten Seite?
- Sind ausreichend viele Bilder vorhanden (Innenraum, Außen, Details)?
- Sind die Bilder scharf und gut belichtet?
- Ist das Fahrzeug sauber und ordentlich präsentiert?
- Vermeiden die Bilder störende Hintergründe?

## 2. Titel & wichtigste Infos

- Ist der Titel klar und verständlich formuliert?
- Enthält der Titel die wichtigsten Informationen (Marke, Modell, Besonderheiten)?
- Sind die wichtigsten Fahrzeugdaten sofort sichtbar?
- Wird klar, für wen das Fahrzeug interessant ist?

## 3. Beschreibung & Struktur

- Ist die Beschreibung übersichtlich aufgebaut?
- Sind Absätze sinnvoll getrennt?
- Werden wichtige Informationen schnell auffindbar dargestellt?
- Werden Vorteile und Besonderheiten klar hervorgehoben?
- Wird das Fahrzeug verständlich beschrieben – auch für Laien?

#### **4. Verkaufsargumente**

- **Wird erklärt, warum genau dieses Fahrzeug interessant ist?**
- **Sind besondere Ausstattungen klar benannt?**
- **Werden emotionale Aspekte angesprochen (z. B. Fahrgefühl, Zustand)?**
- **Hebt sich das Angebot von anderen ab?**

#### **5. Preis & Vertrauen**

- **Ist der Preis nachvollziehbar und marktgerecht?**
- **Wirkt das Angebot seriös und vertrauenswürdig?**
- **Sind wichtige Angaben vollständig (z. B. Zustand, Historie)?**
- **Gibt es Hinweise, die Vertrauen stärken (z. B. gepflegt, geprüft)?**

#### **6. Kontakt & Anfrage**

- **Ist klar erkennbar, wie der Kunde Kontakt aufnehmen kann?**
- **Wirkt die Anzeige einladend für eine Anfrage?**
- **Gibt es eine klare Handlungsaufforderung?**
- **Werden mögliche Fragen bereits vorweg beantwortet?**

#### **Kurze Selbsteinschätzung**

**Wenn Sie mehrere Punkte mit „Nein“ beantworten, lohnt sich eine Überarbeitung Ihres Angebots.**

**Oft sind es nicht große Änderungen – sondern viele kleine Details, die zusammen den Unterschied machen.**

**Gehen Sie die Liste regelmäßig durch, besonders bei Angeboten, die wenig Anfragen erhalten.**

**Wir helfen Ihnen gern. Kontaktieren Sie uns. Wir finden heraus, wobei wir Sie sinnvoll unterstützen können,**