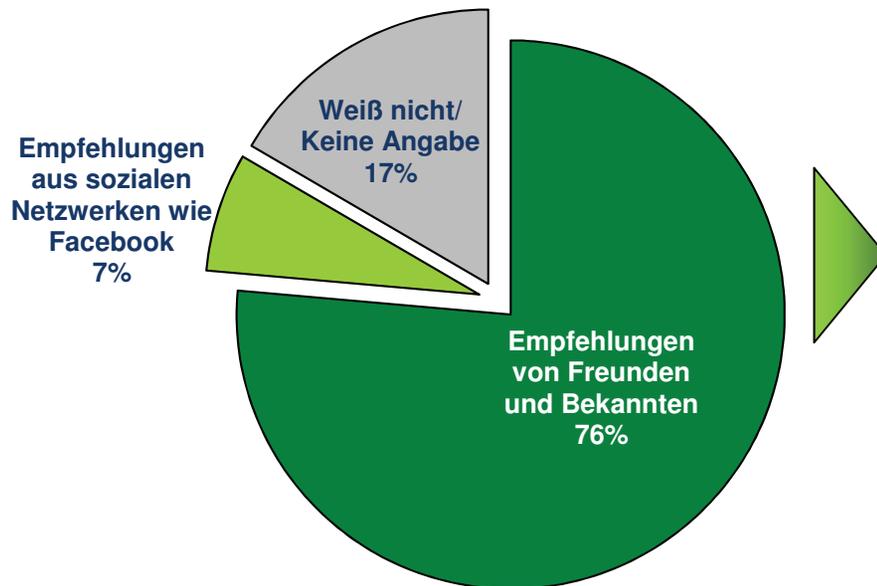




Mehr als $\frac{3}{4}$ der Kunden vertrauen beim Autokauf den Empfehlungen „realer“ Freunde

Einholen von Ratschlägen beim Autokauf

- Frage: Wem würden Sie im Zweifelsfall vor einem Autokauf eher vertrauen?



Alter	Bis 30	31-50	Über 50
Empfehlungen von Freunden und Bekannten	81%	79%	69%
Empfehlungen aus sozialen Netzwerken	10%	7%	3%
Weiß nicht / Keine Angabe	9%	13%	28%

Quelle: *puls* Marktforschung GmbH, Autokäufer*puls* November 2011

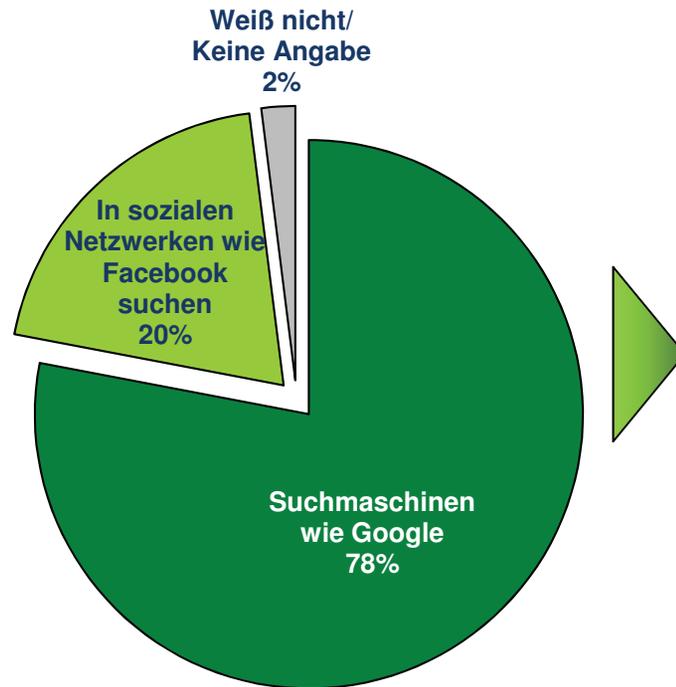
Basis: n = 1.009



Fast 80% der Kunden bevorzugen Google, wenn es um Informationen vor dem Autokauf geht

Google als Suchmaschine vs. Facebook und Co.

- Frage: Wenn Sie noch Informationen zu einem Automodell oder einer Automarke benötigen, wie würden Sie dann eher vorgehen?



Geschlecht	Frauen	Männer
Suchmaschinen	69%	81%
Soziale Netzwerke	23%	19%
Weiß nicht / Keine Angabe	8%	-

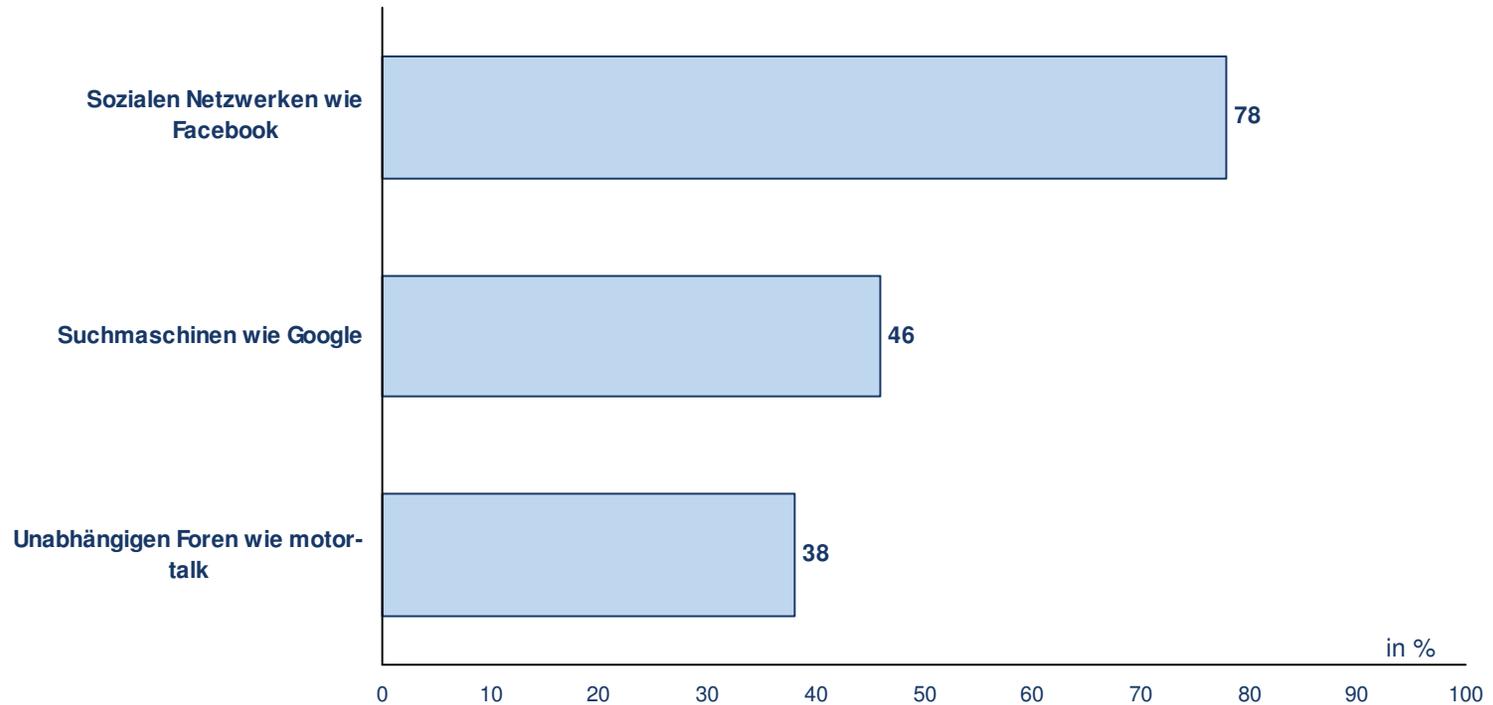
Quelle: *puls* Marktforschung GmbH, Autokäufer*puls* November 2011 Basis: n = 49, Nutzer von Suchmaschinen und sozialen Medien



Fast 80% der Kunden haben Datenschutzbedenken bei sozialen Netzwerken

Bedenken beim Datenschutz

- Frage: *Haben Sie Datenschutzbedenken gegenüber...? -*



Quelle: *puls* Marktforschung GmbH, Autokäufer*puls* November 2011

Basis: n = 1.009