



ZURÜCK ZUM AUTO

EINE STARKE, MULTI-KANALE
UND MASSGESCHNEIDERTE KAMPAGNE

ZIEL DER KAMPAGNE



- **Die Luxemburger Automobilbranche bewerben:**
Die Nähe und das Vertrauen zur lokalen Branche hervorheben.
- **Den Kunden verstärkt zum Autohändler ziehen:**
Eine Einladung und Begleitung zum Kauf eines Neuwagens.
- **Die Themen Automobil und Mobilität ins Zentrum des Geschehens rücken:**
Dynamische und pertinente Inhalte schaffen.
- **Den Leser eine „neutrale“ und zugängliche Meinung vermitteln:** Im Namen der Automobilbranche.

UNSER KONZEPT

1.



- Informatives und pertinentes Content liefern
- Eine impaktierende, markenorientierte Kampagne schaffen
- Hohe Audienzen anhand innovativer Formate erreichen

2.

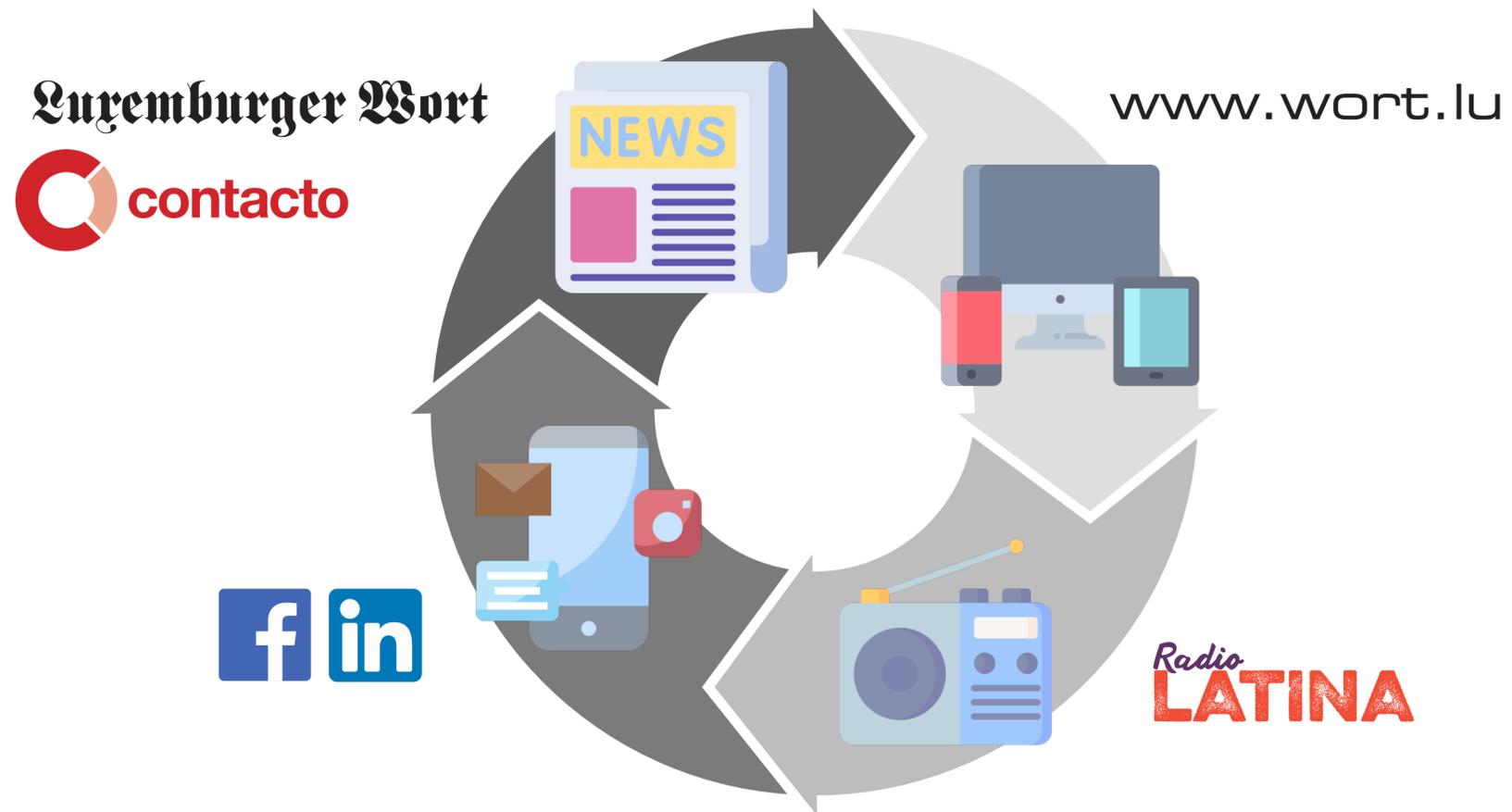


- Ausarbeiten
- Schreiben
- Designen
- Einbauen
- Monitoring

Régie.lu, ein vollständig integrierter Service als Garant einer gelungenen Kampagne

DIE MEDIENTRÄGER

Eine Kampagne, zusammengesetzt aus Print, dem Impact vom Digital, der Nähe zum Radio-Zuhörer, sowie der Interaktivität der sozialen Medien.



Eine Kampagne, gestützt auf führende Medienmarken und ausgerichtet auf die Sprachgemeinschaften des Landes (Luxemburger // Frankophone // Portugiesischsprachige)

EIN CONTENT-MARKETING-ANSATZ, BASIEREND AUF DEM DIGITALEN

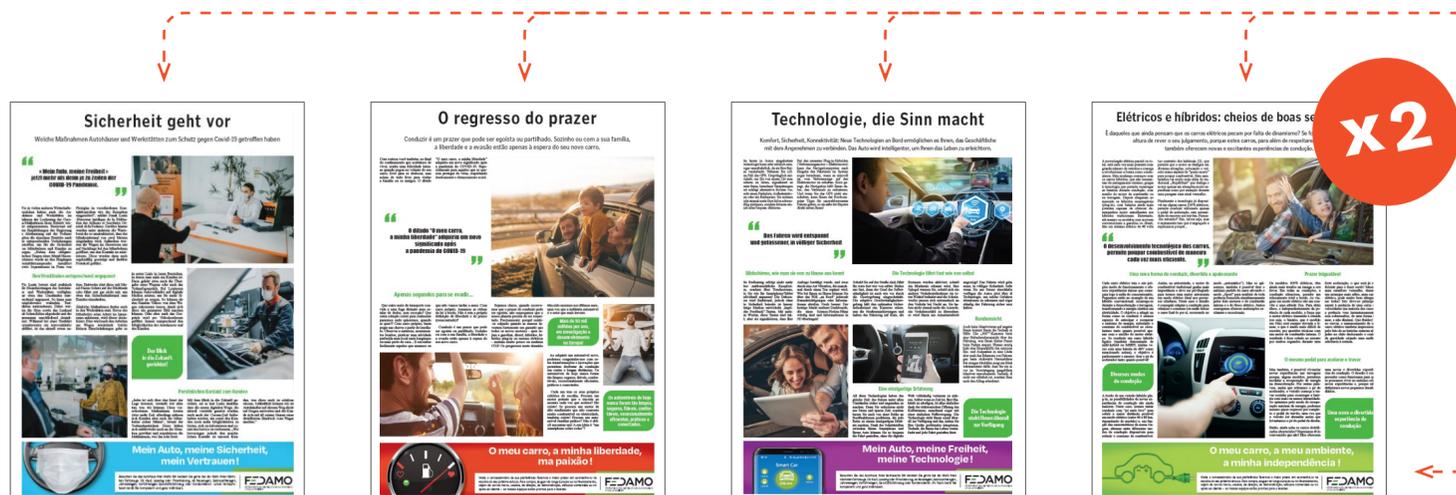


3 Digitale Dossiers

10 Artikel in 3 Sprachen

- Mit dem Auto in die Ferien
- Das Auto im Trend
- Die Liebe zum Auto
- Sicherheit geht vor
- Autonomie als Zeichen der Entspannung
- Ganz persönliche Ausstattungen
- Zurück zur Freude am Fahren
- 100% nützliche Technologie
- Elektro oder Hybrid, eine sensationelle Auswahl
- Online kaufen, real fahren

EIN ANSATZ ÜBER DEN DAS LUXEMBURGER WORT BERICHTETE



8 ganze Seiten Native Advertising



4 impaktierende Werbe-Banner



KAMPAGNEN-START-ANKÜNDIGUNG

REICHWEITE LUXEMBURGER WORT (Print + E-Paper) - 4 Schaltungen

- 212.500 Einwohner 15+ / 41,2% Reichweite
- Eine gleiche Aufteilung von Männern/Frauen (106.400 Männer 15+ und 106.100 Frauen 15+)
- 144.800 Kaufentscheidern 15+ entsprechen 43,5% Reichweite bei den Kaufentscheidern

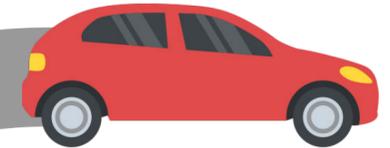
- 1 ganze Seite Werbung im Luxemburger Wort vom 15.06
- 1 Interview im Luxemburger Wort vom 13.06



Quelle: TNS Ilres 2020..2

EINE IMAGEKAMPAGNE IM LUXEMBURGER WORT

6 Virtuelle Konzepte // 3-Sprachig



VARIATIONEN

■ 4 Werbe-Banner M8

■ 8 Werbe-Banner auf ganzen Seiten

■ 102 Online-Werbekonzepte:
Autopromotion + Werbung



EINE STARKE, „MULTI-KANALE“ KAMPAGNE



LA
Radio
TI
NA



5 Display Survey Fragen

Veröffentlichung in 3 Sprachen
auf **contacto.lu** und **wort.lu**

- 10 Tage Kampagne
- 804 Teilnehmer
- 4,4% CTR auf den Formaten

52 Werbespots auf Radio Latina

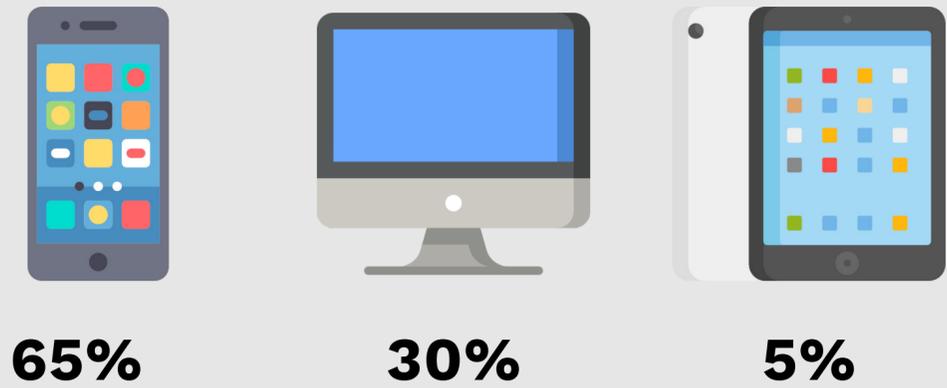
- 7 Tage Kampagne
- Package Mega Latina
30 Sekunden-Spot

Facebook & Linkedin Regie.lu

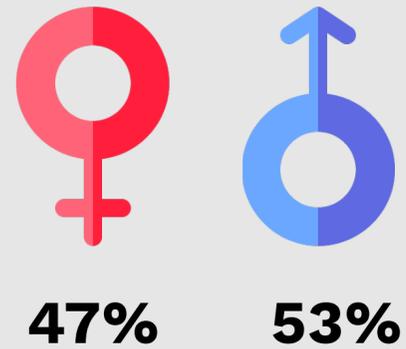
Hervorheben
der **französischen** Artikel
und Dossiers

ECKDATEN: ONLINE-KAMPAGNE

GELESENE ARTIKEL



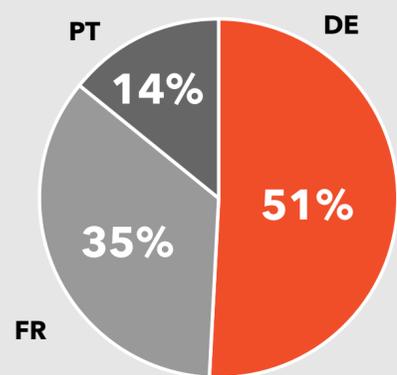
PROFIL DER LESER/BESUCHER



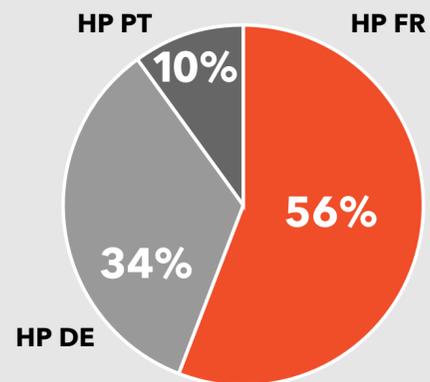
GENERELLE PERFORMANCE

Ad Impressions < 1.000.000
25% durchschnittliche CTR-Rate auf den Kampagnen der Automobilbranche

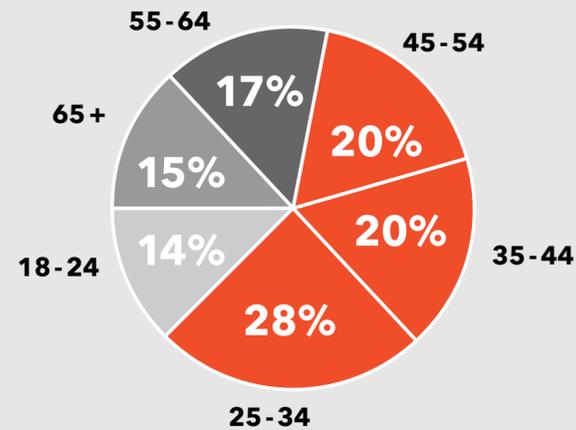
DISPLAY IMPRESSIONS



BESUCHERPROFIL



ALTERSKATEGORIEN



TOP ARTIKEL

1. Die Freude ein Auto zu lenken
2. Der Trend zum Auto
3. 100% nützliche Technologie
4. Ferien-Freuden und Autofahren
5. Ihr Auto, Ihr Spiegelbild

ECKDATEN: SOZIALE MEDIEN

Impressions: **+ 100.000**

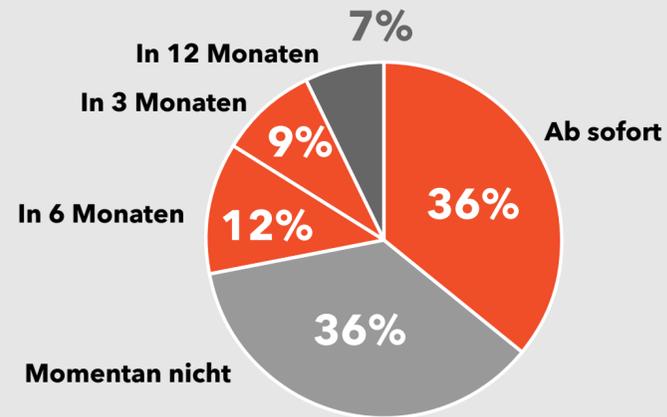
Interaktionen: **980**

CTR : + 15 %
überdurchschnittlich zur Branche

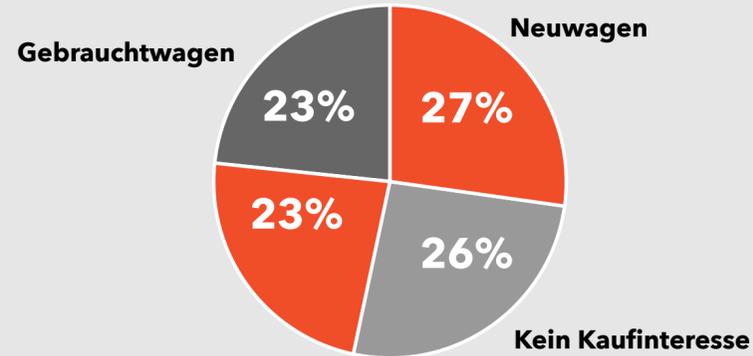


UMFRAGE: DISPLAY SURVEY RESULTATE

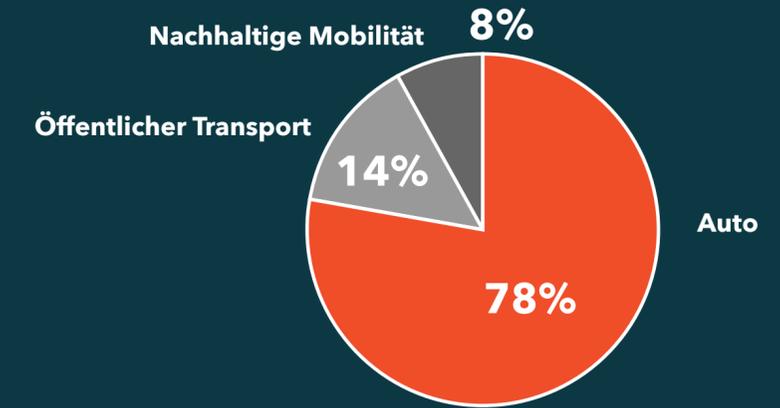
AUF DER SUCHE EINES NEUWAGENS?



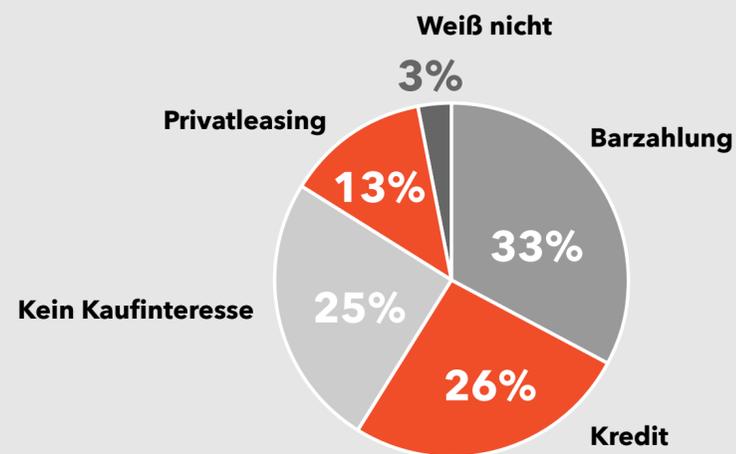
IHR NÄCHSTER WAGEN WIRD EIN...



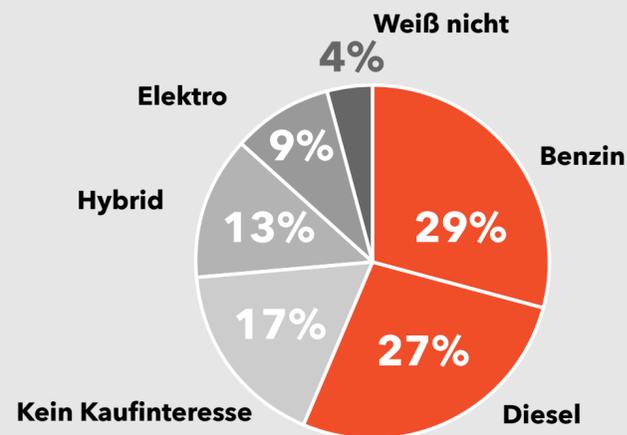
WELCHE MOBILITÄTSFORM BEVORZUGEN SIE AKTUELL?



DIE FINANZIERUNG IHRES NÄCHSTEN AUTOS?



DIE MOTORISIERUNG IHRES NÄCHSTEN AUTOS?



- **45 %** kaufinteressiert in nächster Zukunft
- **39%** interessiert an einer Finanzierungs-Lösung
- **56%** bevorzugen einen „thermischen“ Motor
- **86%** bevorzugen eine individuelle Mobilitätsform für Ihre Fortbewegung

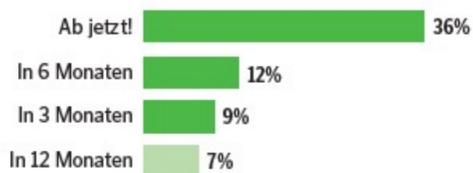
UMFRAGE: KAMPAGNEN-RESULTATE

Luxemburger Wort

Ganzseitige Artikel als Verbindungsglied der Umfragewerte und Abschluss der Kampagne

Umfrageresultate im Rahmen einer vierwöchigen Fedamo-Kampagne

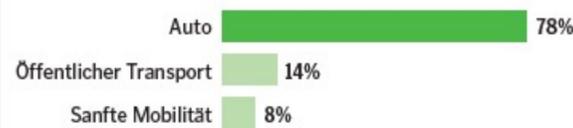
Möchten Sie ein neues Auto kaufen?



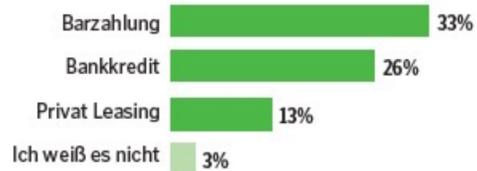
Neu- oder Gebrauchtwagen?



Welches Transportmittel bevorzugen Sie?



Wie finanzieren Sie Ihr nächstes Auto?



Welche Antriebsart für Ihr nächstes Auto?



57%
der Befragten entschieden sich dafür, demnächst ein Auto zu kaufen.

39%
der Befragten werden auf eine Finanzierung zurückgreifen.

56%
der Befragten würden sich ein Auto mit einem Verbrennungsmotor kaufen.

86%
der Befragten bevorzugen eine individuelle Fortbewegungsmethode.

Quelle: Qualifio-Umfrage auf wort.lu und contacto.lu vom 26 Juni bis 12 Juli 2020 - 804 Antworten.

Zwischen uns und der Straße zum Glück: unser Auto

Der eigene Wagen als Transportmittel ist diesen Sommer gefragter denn je

Bei manchen Gelegenheiten können wir uns einfach freuen. Die Umfragen, die das Luxemburger Wort im Rahmen einer vierwöchigen Fedamo-Kampagne (Fédération des distributeurs automobiles et de la mobilité) durchgeführt hat, zeigen auf prägnante und unkomplizierte Weise, dass der Wunsch nach dem Auto wieder zurückkehrt. Das Auto hat beliebt! Heute vielleicht noch mehr als gestern. Und dieser Trend scheint sich fortzusetzen.

Das Auto, (wertreiche) Zuflucht oder Vergnügen

Das gab es so noch nicht. Im aktuellen Kontext geben 78% der Befragten in der Luxemburger-Wort-Fedamo-Umfrage an, dass sie das Auto jedem anderen Verkehrsmittel vorziehen. Und alles deutet darauf hin, dass dieser Trend anhält. Das Auto, als Ruhepol in diesen hektischen Zeiten, setzt seine glückliche Rolle fort. In einer Zeit, in der manche Menschen das Durchkommen der öffentlichen Verkehrsmittel befürchten, in der Reisen auf dem Luftweg unsicher sind und von einem Tag auf den anderen umgeplant werden, ist das Auto DIE Lösung für Entlastungsfahrten oder einfach für alltägliche Erfolge.

Das Vertrauen steigt wieder, die Facetten des Sektors können es alle bestätigen. Die Nachfrage (während der Monate Juni und Juli) ist bei den Händlern konstant und regelmäßig. Die Fedamo stellt fest: „Es gibt eindeutig eine beispiellose Dynamik. Privatpersonen gehen beim Kauf proaktiv vor und unsere Umfrage zeigt, dass 36% der Befragten jetzt das Auto wechseln wollen.“

Die Gründe für dieses ermutigende Ergebnis? Berücksichtigt man den aktuellen Kontext der sanitären Regeln, sind sowohl die Aussicht auf Ferien in den Nachbarländern (Frankreich, Deutschland, Belgien...)



Eine schöne Geschichte

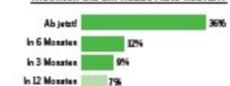
Die Angebotspalette ist sehr breit in den Automärkten, und die Kaufleistungen der Kunden bleiben weiterhin bestehen, ob es sich um neue Fahrzeuge (27% der Befragten) oder gebrauchte (23% der Befragten) handelt. Seit der Wiedereröffnung des „normalen“ Lebens haben wir eine Zunahme der Werkstattbesuche und Bestellungen vorzuziehen“, kommentierten die Fachleute des Sektors. Einige von ihnen vertrauen uns sogar an, dass die Zahl der Aufträge im gleichen Zeitraum höher ist als im Vorjahr.

Alle diese Faktoren tragen dazu bei, die lange Liebesbeziehung zwischen dem Fahrer und dem Auto zu unterstützen. Die Regierung schützt, dass 75% der Verkehrsteilnehmer Autos sind – im Vergleich zu 25% der ÖPNV-Nutzer – vor allem auch weil die Haushalte noch Geld für diese Ausgaben haben (33% der Befragten geben an, dass sie für ihren Kauf bezahlen wollen, 36% von ihnen wollen einen Kredit beantragen).

Die enge Verbindung zwischen dem Fahrer und seinem Auto wurde eindeutig noch nicht durchtrennt. In einer Zeit, in der das Fahrzeug mehr denn je eine bestimmte Vorstellung von Freiheit symbolisiert, verspürt diese Liebesgeschichte Beständigkeit. Unabhängig davon, ob unser nächstes Fahrzeug ein Benzin-

Umfrageresultate im Rahmen einer vierwöchigen Fedamo-Kampagne

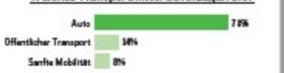
Möchten Sie ein neues Auto kaufen?



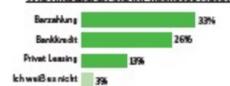
Neu- oder Gebrauchtwagen?



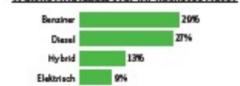
Welches Transportmittel bevorzugen Sie?



Wie finanzieren Sie Ihr nächstes Auto?



Welche Antriebsart für Ihr nächstes Auto?



57%
der Befragten entschieden sich dafür, demnächst ein Auto zu kaufen.

39%
der Befragten werden auf eine Finanzierung zurückgreifen.

56%
der Befragten würden sich ein Auto mit einem Verbrennungsmotor kaufen.

86%
der Befragten bevorzugen eine individuelle Fortbewegungsmethode.

Quelle: Qualifio-Umfrage auf wort.lu und contacto.lu vom 26 Juni bis 12 Juli 2020 - 804 Antworten.

Mein Auto, meine Freiheit, meine Leidenschaft!

Besuchen Sie das Autohaus Ihres Vertrauens! Wir beraten Sie gerne bei der Wahl Ihres nächsten Fahrzeuges, ob Kauf, Leasing oder Finanzierung, ob Neuwagen, Gebrauchtwagen, Jahrewagen, Vorführwagen, Geschulffahrzeug oder Kundenfahrzeug. Ihr Team berät Sie kompetent und ganz individuell.

REGIE.LU: VIELFÄLTIGE EXPERTISE FÜR EINEN VOLLSTÄNDIG INTEGRIERTEN SERVICE



MEHR INFOS?

KONTAKTIEREN SIE UNS!

 (+352) 4993 9000

 info@regie.lu

 www.regie.lu

regie.lu