**Anforderungsprofil: Website für einen Autoverkäufer**

**1. Zielsetzung**

Die Website soll:

* Das Fahrzeugangebot ansprechend präsentieren
* Vertrauen und Seriosität vermitteln
* Kunden zur Kontaktaufnahme oder direkten Terminvereinbarung animieren
* Gegebenenfalls Online-Reservierungen oder Anfragen ermöglichen

**2. Zielgruppe**

* Privatkunden, die ein neues oder gebrauchtes Auto suchen
* Gewerbliche Kunden (z. B. Firmenflottenkäufer)
* Bestehende Kunden, die Serviceangebote nutzen wollen

**3. Funktionale Anforderungen**

* **Fahrzeuginventar**:  
  Übersichtliche Darstellung der verfügbaren Fahrzeuge mit Filter- und Suchfunktionen (z. B. Marke, Modell, Baujahr, Preis, Kilometerstand).
* **Detailseiten**:  
  Pro Fahrzeug eine eigene Seite mit Bildern, Beschreibung, Ausstattungsdetails, Preis und Möglichkeit zur Anfrage.
* **Kontaktformular**:  
  Einfaches Kontaktformular (mit Name, E-Mail, Telefonnummer, Nachricht).
* **Terminvereinbarung**:  
  Option zur Online-Buchung von Probefahrten oder Beratungsterminen.
* **Responsive Design**:  
  Optimierte Darstellung auf Mobilgeräten, Tablets und Desktop-PCs.
* **Über uns**-Seite:  
  Vorstellung des Unternehmens, Philosophie, Team.
* **Kundenbewertungen**:  
  Möglichkeit, Kundenmeinungen zu präsentieren (z. B. Integration von Google Reviews).
* **Finanzierungs- und Leasingangebote**:  
  Vorstellung von möglichen Finanzierungs- oder Leasingmodellen.
* **Serviceangebote**:  
  Darstellung weiterer Dienstleistungen (z. B. Ankauf, Inzahlungnahme, Zulassungsservice).
* **Newsletter-Anmeldung** (optional):  
  Möglichkeit, Kunden über neue Angebote zu informieren.
* **Suchmaschinenoptimierung (SEO)**:  
  Optimierung der Seitenstruktur und Inhalte für gute Auffindbarkeit bei Google & Co.

**4. Technische Anforderungen**

* Content Management System (CMS) zur einfachen Pflege der Inhalte (z. B. WordPress, Typo3)
* SSL-Verschlüsselung (HTTPS)
* DSGVO-konforme Datenerfassung und -verarbeitung
* Schnelle Ladezeiten (Optimierung der Bilder und Codebasis)
* Anbindung an externe Fahrzeugbörsen möglich (optional)

**5. Designanforderungen**

* Modernes, klares und vertrauenswürdiges Design
* Farbschema angepasst an das Corporate Design des Autohändlers
* Hochwertige Fahrzeugbilder
* Benutzerfreundliche Navigation (max. 3 Klicks bis zum Wunschfahrzeug)
* Fokus auf "Call-to-Action"-Elemente (z. B. "Jetzt Probefahrt buchen")

**6. Inhalte (Texte, Medien)**

* Fahrzeugdatenbank mit Bildern und technischen Details
* Unternehmensvorstellung
* Rechtliche Hinweise (Impressum, Datenschutzerklärung, AGB)
* FAQs zu häufig gestellten Fragen
* Öffnungszeiten, Standort, Anfahrtsskizze (ggf. Google Maps-Integration)

**7. Zeitrahmen**

* Konzeptionsphase: 2 Wochen
* Design- und Entwicklungsphase: 6–8 Wochen
* Testphase & Optimierung: 2 Wochen
* Go-Live: innerhalb von 3 Monaten ab Projektstart

**8. Budgetrahmen**

* Wird individuell festgelegt je nach Funktionsumfang und gewünschtem CMS