

28.05.2026 - 08:52 Uhr

Kurze Walkaround-Videos: So präsentierst du dein Auto in 60 Sekunden



Ein ehrliches Smartphone-Video ersetzt heute oft die erste Besichtigung – und entscheidet mit darüber, wie schnell sich ein Auto verkauft. Der Fahrzeugverkauf beginnt heute online. Immer mehr Käufer entscheiden innerhalb weniger Sekunden, ob ein Inserat interessant wirkt oder nicht. Genau deshalb setzen professionelle Händler und zunehmend auch Privatverkäufer auf kurze Walkaround-Videos.

Geuensee, Schweiz - Mai 2026: Die Experten von Wyss Autokauf beobachten, dass Fahrzeuge mit kurzen, ehrlichen Rundgang-Videos deutlich schneller ernsthafte Anfragen erhalten. Ein strukturiertes Video schafft Vertrauen, reduziert Rückfragen und vermittelt einen realistischen Eindruck des Fahrzeugs.

Warum 60 Sekunden heute völlig ausreichen

Kurze Videos funktionieren besser als lange Erklärungen. Käufer möchten schnell erkennen:

- Wie gepflegt wirkt das Fahrzeug?
- Gibt es sichtbare Schäden?
- Wie sieht der Innenraum aus?
- Läuft der Motor sauber?

Ein 60-Sekunden-Video beantwortet viele Fragen sofort und filtert unnötige Anfragen.

Die Entwicklung passt zum aktuellen Nutzerverhalten

Plattformen wie TikTok, Instagram Reels oder Facebook Marketplace haben das Verhalten verändert. Nutzer konsumieren Inhalte schneller und entscheiden innerhalb weniger Sekunden über Interesse oder Ablehnung.

Gerade beim digitalen Fahrzeugverkauf zählt deshalb ein klarer erster Eindruck. Ein ehrlicher Walkaround wirkt wie ein „digitaler Händedruck“ und vermittelt Transparenz sowie Vertrauen.

Auch im Bereich [Auto verkaufen in der Schweiz](#), gewinnen professionelle Online-Präsentationen zunehmend an Bedeutung.

Das perfekte Setup

Für ein überzeugendes Walkaround-Video braucht es keine Profi-Ausrüstung. Entscheidend sind einfache Grundlagen:

- Tageslicht statt Tiefgarage
- Ruhiger Hintergrund
- Sauberes Fahrzeug
- Ruhige Kameraführung
- Hoch- oder Querformat passend zur Plattform

Schon kleine Verbesserungen steigern die Wirkung eines Inserats deutlich.

Die perfekte Reihenfolge

Experten empfehlen eine klare Struktur:

1. Kurzes Intro mit Modell, Baujahr und Kilometerstand
2. Front und Seitenlinie zeigen
3. Heckbereich filmen
4. Felgen und Reifen kurz erfassen
5. Innenraum präsentieren
6. Display und Motorstart zeigen
7. Kofferraum öffnen
8. Kleine Mängel ehrlich erwähnen

Gerade Transparenz erhöht die Glaubwürdigkeit massiv und verhindert spätere Diskussionen beim [Auto verkaufen](#).

Der schnelle Profi-Weg

Nicht jeder möchte Videos drehen, Inserate verwalten oder Besichtigungstermine organisieren. Deshalb entscheiden sich viele Fahrzeughalter für professionelle [Autonkaufs](#)-Lösungen.

Der [Auto Export](#) durch Wyss Autokauf richtet sich an Personen, die ihr Fahrzeug schnell, unkompliziert und transparent verkaufen möchten.

Durch die Spezialisierung auf Exportfahrzeuge und den internationalen Fahrzeughandel können laut Unternehmen auch ältere Fahrzeuge oder Autos mit hoher Laufleistung effizient vermittelt werden.

Wer Vertrauen zeigt, verkauft schneller

Der Fahrzeugmarkt verändert sich. Käufer erwarten heute mehr Transparenz, mehr Ehrlichkeit und schnell erfassbare Informationen. Ein gut gemachtes 60-Sekunden-Walkaround-Video erfüllt genau diese Erwartungen.

Es ersetzt zwar nicht die Besichtigung – aber es entscheidet oft darüber, ob diese überhaupt stattfindet.

Für Privatverkäufer bedeutet das: Weniger unnötige Anfragen, weniger Diskussionen und bessere Chancen auf einen schnellen Verkauf.

Und genau deshalb dürfte der kurze Walkaround künftig genauso selbstverständlich werden wie hochwertige Fahrzeugfotos.

Adresse:

[Wyss Autokauf](#)
[Kantonsstrasse 7](#)
[6232 Geuensee](#)

E-Mail:

info@wyss-autokauf.ch

Web:

www.wyss-autokauf.ch

Medieninhalte



Dein Auto online verkaufen mit den Tipps von Wyss Autokauf (Foto von Kyle Loftus auf Unsplash)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100078044/100940308> abgerufen werden.