

CAPTAMOS LEADS EN INTERNET PARA EL SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN PARA VENTA Y POSTVENTA



Realizamos la captación de Leads mediante una estrategia multicanal, con **Google, Facebook e Instagram** como protagonistas. Mientras que Google nos ofrece leads de calidad a un precio relativamente alto, las redes sociales nos ofrecen leads de menor calidad en mayor cantidad.



PLANIFICACIÓN Y ACCIÓN COMERCIAL MENSUAL



1. Estudio de viabilidad y coste keys words multicanal
2. Estudio key words por marca y modelo de vehículo
3. Creación de la oferta mensual
4. Consultoría de procesos comerciales en Venta de Social Leads
5. Estudio Área de influencia y potencial alrededores
6. Estudio de objetivos de ventas mensuales
7. Llamadas a Leads interesados y su validación
8. Agendar al equipo comercial los Leads validados
9. Informe mensual KPI'S resultados.

ESTUDIO DE VIABILIDAD

Antes de cada campaña analizamos su viabilidad técnica cruzando datos de las plataformas con valores extraídos de nuestro propio **Expertise**. Los proyectos de bajo presupuesto aportan resultados irregulares. Sin embargo, los proyectos con presupuestos elevados ofrecen gran fiabilidad y exactitud, hasta el punto de saber:

- Cuántos usuarios van a dejarnos sus datos
- Cuántos usuarios va a agendar nuestro Call Center para visitar la exposición/taller
- Cuántas ventas/reparaciones deberíamos obtener



CREACION DE LA OFERTA MENSUAL

Diseñamos ofertas muy competitivas y atractivas que ubicamos en *Landing Pages* o páginas de aterrizaje. Cada una de nuestras *Landings* está hecha en html5 y tiene 2 diseños distintos, uno para Desktop y otro para Mobile. De este modo conseguimos una experiencia única por dispositivo con una velocidad de carga óptima. Además, utilizamos servidores de última generación para que la carga sea aún más rápida.



CAMPAÑAS ACTIVAS POR UBICACIÓN Y VIGILANCIA DE COMPETENCIA Y COSTES

Las campañas con éxito garantizado son aquellas que se ejecutan en zonas con mucha población y densidad de habitantes: Barcelona, Madrid, Valencia, etc. En otras zonas las previsiones pueden irse al traste (aunque fueran buenas inicialmente) si un competidor se pone a pujar por el mismo público en la misma área. Cuando eso ocurre, paramos automáticamente la campaña evitando entrar en una guerra de precios.

AGENDAR LOS LEADS INTERESADOS Y SU VALIDACIÓN

Una vez que tenemos el **LEAD interesado** y filtrado por nuestro departamento de **Contact Center** los validamos para agendárselo al equipo comercial del concesionario que obtendrán sus visitas a través de la **APP AVI VENTAS**.

INFORME MENSUAL KPI'S DE RESULTADOS

Ofrecemos unos resultados mensuales con los **KP'S por tipo de CANAL**, Inversión mensual realizada en **REDES o GOOGLE** versus Leads conseguidos por ratios CPL (Coste por lead) y CPV (Coste por inversión publicitaria y proyectos). También lo desglosamos por perfiles de sexo, edad, ubicación y llegamos a listado con nombre y apellidos de los LEADS captados, citas agendadas y ventas online conseguidas.

