



CAMPAÑA DE LEADS EN INTERNET PARA EL SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN PARA VENTAS PRIVADAS

Realizamos campañas puntuales o **SPECIAL DAYS** para la captación de Leads mediante una estrategia multicanal, con **Google, Facebook e Instagram** como protagonistas.



PLANIFICACIÓN CAMPAÑA Y ACCIÓN COMERCIAL

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. Opciones para mejorar la imagen de su campaña de **SPECIAL DAYS**.
6. Mix de **LEADS** con la bbdd de **AVI VENTAS**.
7. Estudio Área de influencia y potencial alrededores
8. Estudio de objetivos de ventas durante la campaña.
9. Llamadas a Leads interesados y su validación
10. Agendar al equipo comercial los Leads validados
11. Informe **KPI'S** resultados final campaña.



ESTUDIO DE VIABILIDAD DE LA CAMPAÑA

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 PARA LA CAMPAÑA

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.



OPCIONES PARA MEJORAR LA IMAGEN DE SU CAMPAÑA

También podemos mejorar si lo desea la imagen de su campaña, acompañada de una forma visual en su concesionario, añadiendo en el evento diario catering o azafatas de recepción para los días del evento. Todo ello se estudiará adhoc según su interés y presupuesto a medida.

MIX DE LEADS CON BBDD DE AVI VENTAS

Si necesitamos un gran volumen de Leads concentrados en los días que dura el evento y no queremos que se exceda la inversión en Redes o Google también podemos hacer un MIX de captación de **LEADS** desde su **BBDD** cargada en **AVI VENTAS**.

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 KPI'S DE RESULTADOS FINAL CAMPAÑA

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.

