

AUTOCOM

340%

wyższe OR wiadomości
automatycznych
w porównaniu do tradycyjnych
kampanii mailowych

598%

wyższe CTR dzięki
wykorzystaniu
powiadomień
Web Push

Znaleźliśmy sposób, aby zachęcać do działania i angażować gości naszych stron internetowych. Oferujemy najlepsze promocje i wdrażamy kampanie marketingowe w różnorodnych kanałach komunikacji, przekształcając gości w klientów.

Od momentu wdrożenia systemu SALESmanago na naszych stronach internetowych, z miesiąca na miesiąc odnotowujemy znaczące wzrosty wyników sprzedaży. Wierzymy, że to oznacza, iż zaspokajamy potrzeby naszych klientów.

A to dopiero początek. Z każdym krokiem, który podejmujemy, udaje nam się lepiej zrozumieć nasz rynek, potrzeby klientów oraz umiejętnie wybierać właściwe formy i czas komunikacji, poprzez segmentację i cyfrowe zaangażowanie.

Dlatego właśnie Autocom zdecydował się wsiąść do pociągu innowacji i awangardy ramię w ramię z SALESmanago. Ich usługi zapewniły nam najbardziej aktualne i skuteczne narzędzia, dzięki którym możemy zaoferować naszym klientom możliwość łączenia się i komunikowania z nami za pośrednictwem naszych stron internetowych.

Katya Acuña
Autocom Brand Director



Klient

Jesteśmy ekspertami w meksykańskim przemyśle motoryzacyjnym, z ponad 55-letnim doświadczeniem i zróżnicowanym portfolio, obejmującym dystrybutorów takich jak Nissan, Kia i BRP/can-am. Zajmujemy się także sprzedażą używanych pojazdów rekreacyjnych i akcesoriów samochodowych, rozwiązaniami finansowymi, gwarancjami, ubezpieczeniami, wycenami, a także marketingiem cyfrowym i technologią dla mobilności.

W Autocom Global jesteśmy zespołem ponad 1.500 liderów, z pasją oferujących unikalne, najwyższej jakości usługi, wzbogacające życie naszych klientów. Jesteśmy też meksykańskimi pionierami w sprzedaży samochodów przez Internet.



Rozwiązania

Powiadomienia web push

Zwiększenie zasięgu poprzez wykorzystanie powiadomień web push. Dotarcie z ofertą do jak największej liczby odbiorców.

Reguły automatyzacji

Przeprowadzanie kampanii promocyjnych z wykorzystaniem reguł automatyzacji. Segmentacja kontaktów, wysyłanie personalizowanych maili automatycznych, wysyłanie alertów do sprzedawców.

Lejek sprzedażowy

Korzystanie z lejka sprzedażowego w celu segmentacji leadów i możliwości kontaktu z potencjalnymi klientami.

Centrum Segmentacji Kontaktów

Segmentacja i zarządzanie kontaktami poprzez utworzoną listę segmentów w Centrum Segmentacji Kontaktów.

Lead Generation

Wykorzystanie pop-upów do zbierania danych kontaktowych oraz segmentacji leadów według źródła lokalizacji.

Wyświetlanie pop-upów w celach promocyjnych i informacyjnych. Dopasowanie wyświetlanej treści do zainteresowań odwiedzających strony.





Efekty

Zwiększenie ruchu na stronie oraz znaczący wzrost wyników sprzedażowych.

Pozyskiwanie nowych leadów poprzez wykorzystanie formularzy SALESmanago.

Pozyskiwanie nowych leadów oraz stała komunikacja z klientami poprzez wykorzystanie Live Chatu.

Spadek współczynnika rezygnacji z subskrypcji dzięki personalizowanym wiadomościom.

340%

wyższe OR wiadomości automatycznych w porównaniu do tradycyjnych kampanii mailowych.

330%

wyższe CTR wiadomości wysłanych z reguł automatyzacji w porównaniu do kampanii masowych.

598%

wyższe CTR dzięki wykorzystaniu powiadomień Web Push.

89%

wszystkich kontaktów zgodziło się na mailowe uzyskiwanie treści marketingowych.



Możliwości rozwoju

Zastosowanie nowych kanałów marketingowych, takich jak Mobile Marketing, w celu rozszerzenia komunikacji z klientem.

Wykorzystanie dynamicznych macierzy segmentacji do segmentacji kontaktów na podstawie odwiedzanych stron internetowych.

Ciągła optymalizacja wdrożonych procesów za pomocą testów A/B



