

Fidelizzare

Vendere

Opportunità officina

Sfruttate gli appuntamenti dell'officina per spingere i progetti di acquisto e aumentare l'attività di vendita dei veicoli nuovi e usati

 **+5 contratti firmati al mese***



1

Informazioni tratte dal file di immatricolazione dei veicoli e creazione di un profilo predittivo per identificare i clienti con potenziale di permuta fra quelli che hanno appuntamento in officina.

44%

dei clienti dell'officina sono identificati come potenzialmente interessati a una permuta*

2

Email inviate automaticamente ai clienti prima dell'appuntamento in officina.

Ogni cliente è invitato a scoprire il valore del proprio veicolo attuale e una selezione personalizzata di veicoli nuovi, dimostrativi o usati.

71%

delle e-mail sono aperte*

3

L'interesse di ogni cliente è tracciato in base alla sua cronologia di navigazione sulla sua pagina personalizzata: completamento del percorso di valutazione del valore di ritiro, clic su una o più offerte di veicoli, richiesta di un appuntamento con il venditore.

33%

di lead generati*

4

I venditori possono visionare l'attività del cliente sulla sua pagina personalizzata per preparare l'appuntamento.

Monitoraggio delle conversioni incrociando gli ordini e i ritiri, e coaching personalizzato da parte dei nostri team.

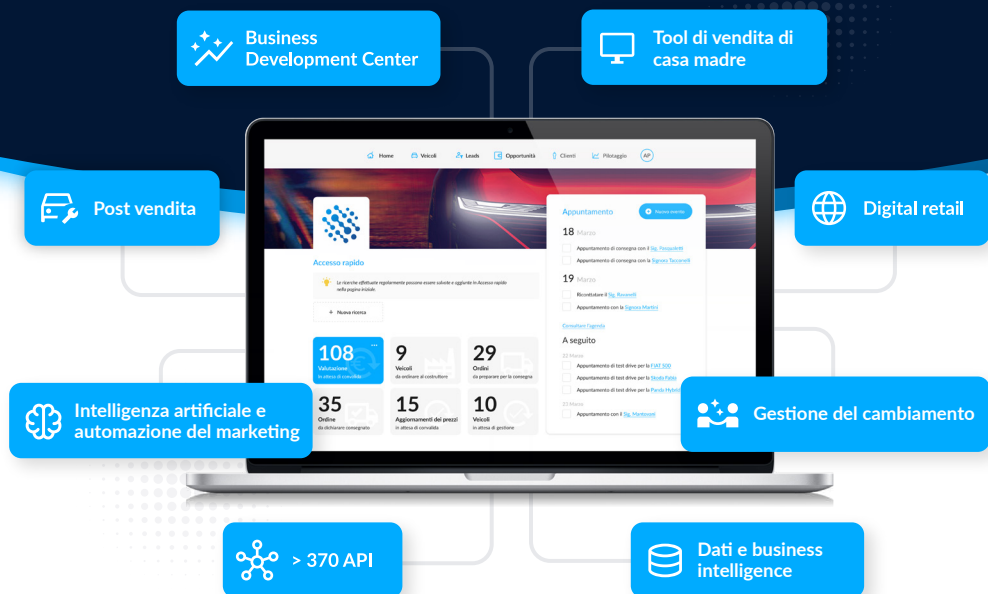
5%

di conversione in ordini e/o ritiri aggiuntivi *

*Risultati medi presso i nostri clienti che hanno registrato 30 entrate al giorno nel 2023.



La piattaforma digitale che copre tutte le esigenze della distribuzione automobilistica sia online che presso i punti vendita



Una soluzione all-in-one
per **gestire** l'intera catena del valore.

