

# BIENVENIDOS

**La importancia de las  
herramientas digitales ante la  
pandemia:  
Balance de retos y oportunidades  
en el autofinanciamiento**



Asociación Mexicana de  
Distribuidores de Automotores A.C.



DIGITAL HUB CONSULTING

# OBJETIVO

Exponer las principales características de las herramientas digitales que cobraron relevancia en el 2020; enfocado en las oportunidades que pueden explotar los profesionales comerciales en autofinanciamiento.

# PROGRAMA

1. Panorama general de medios digitales frente al COVID
2. El nuevo consumidor - cazador- pandémico
3. Las herramientas del cliente
4. Facebook, Instagram, Whatsapp
5. Expectativas para el autofinanciamiento en 2021



PASO 1...

Pasar de una  
estrategia de  
marketing digital  
a una de  
**marketing en  
un mundo digital**



**82 MILLONES  
DE  
INTERNAUTAS MEXICANOS**

The image features a hand typing on a laptop keyboard in the foreground. The background is a dark blue gradient with a network of white lines connecting various circular icons, each containing a silhouette of a person. A faint world map is visible behind the network. The overall aesthetic is digital and global. The title 'El Nuevo Consumidor' is centered in a large, white, sans-serif font.

# El Nuevo Consumidor

**No tenemos opción en si hacemos una transformación digital .**

*La opción es qué tan bien lo hacemos*

**- Erik Qualman**

# El nuevo consumidor – cazador – pandémico.

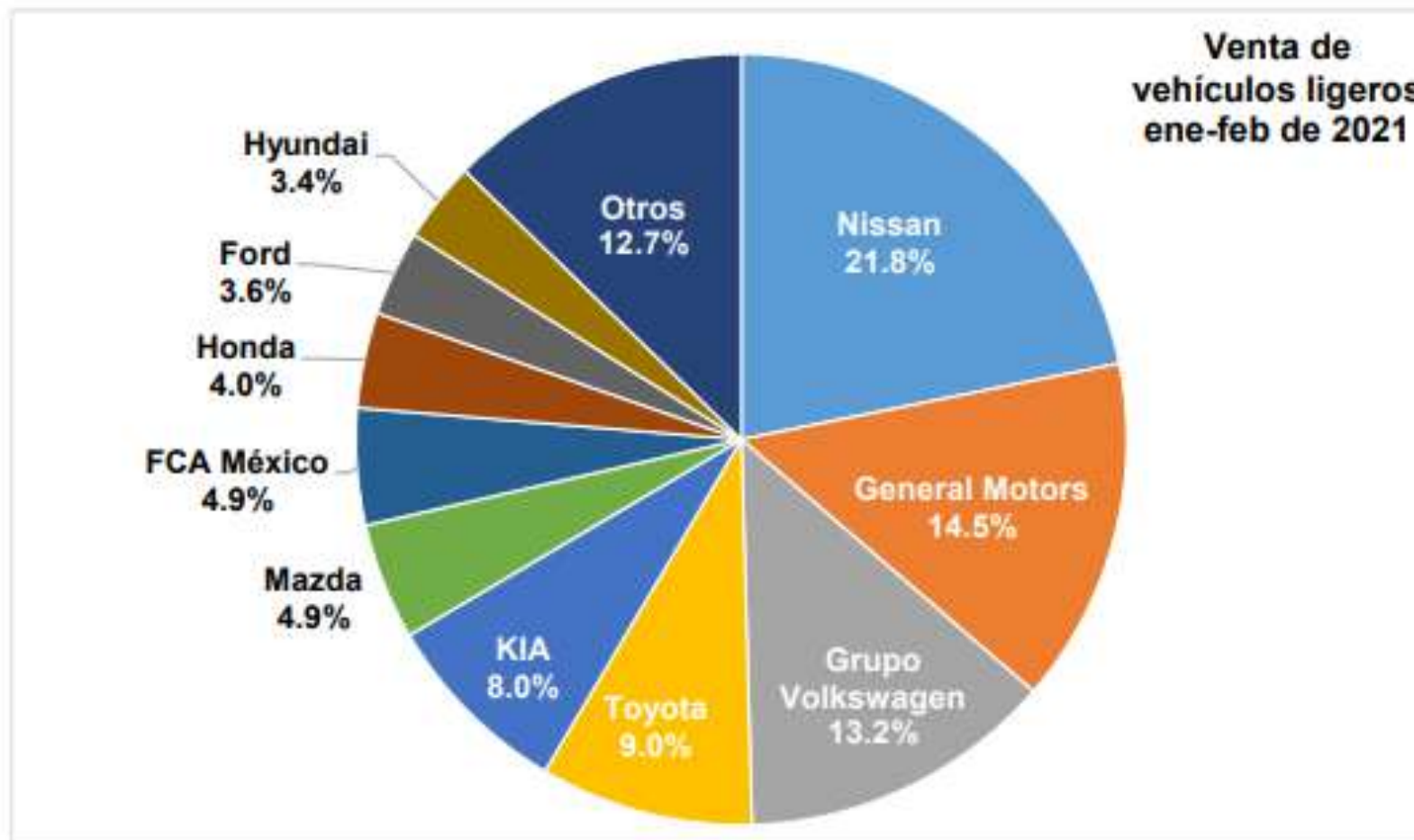
Los compradores tienen el poder de la información y además se educan a sí mismos en cuanto a los problemas que tienen y las soluciones posibles.

Se estima que cuando un comprador contacta con un potencial proveedor en la actualidad ya ha completado un **60%** del proceso de compra.

Necesitas saber más que nadie de la industria automotriz, los problemas que tienen (o van a tener) tus prospectos, de cómo conectar la propuesta de valor genérica de tu producto para ofrecer nuevas ideas.



Según las cifras publicadas por el INEGI, en febrero de 2021 la venta de vehículos ligeros nuevos fue de 82,323 unidades, 21.1% menor al número de unidades comercializadas en febrero de 2020.



Fuente: INEGI – Registro administrativo de la industria automotriz de vehículos ligeros.

\* Grupo Volkswagen considera Audi, Bentley, Porsche, Seat y Volkswagen.

## TASA DE DESEMPLEO A ENERO 2021

- Reducción en la Población Económicamente Activa (PEA), al pasar de 57.6 millones a 54.5 millones.
- La tasa de desocupación fue de 4.7% más que en enero de 2020.
- Se contabilizan 29.6 millones de trabajadores informales en el 4Q de 2020.
- Cayeron 1.3 millones de mujeres frente a 1.1 millones de hombres.



La situación actual de pandemia en México ha hecho que 6 de cada 10 internautas declaren que se han aislado de forma rigurosa, el 25% continua con un nivel frecuente de movilidad.

61%

9%

**Aislamiento estricto**

No salimos de casa en lo absoluto y hacemos la mayoría de las compras en línea

52%

**Aislamiento severo**

No salimos a menos que sea por una necesidad específica (supermercado, farmacia, trámites, etc.)

14%

**Aislamiento parcial**

No salimos a menos que sea por una necesidad específica (supermercado, farmacia, trámites, etc.) y visitamos sólo a la gente que sabemos ha estado aislada

24%

**Movilidad moderada**

Salgo solamente a trabajar y por alguna necesidad específica (supermercado, farmacia, trámites, etc.), evitando el transporte público

1%

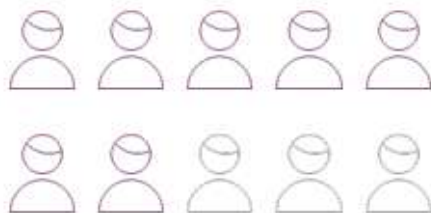
**No me he aislado en lo absoluto (movilidad regular)**

Actualmente 7 de cada 10 mexicanos cuentan con acceso a alguna red con Internet. Lo que representa un 3% más de crecimiento con respecto al año anterior.

## PENETRACIÓN DE INTERNAUTAS EN MÉXICO

**70.8%** Penetración  
2019  
(67%)

De los mexicanos cuentan  
con acceso a internet



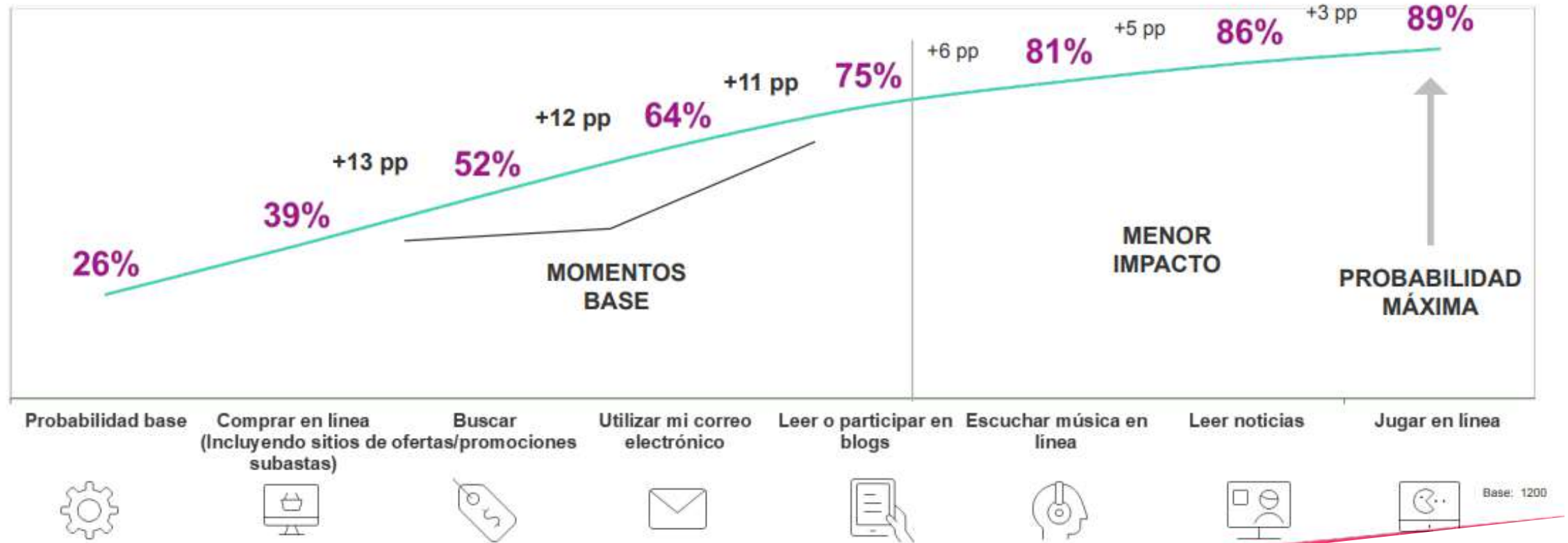
Para Mexico se estima un total de

**80.0** Penetración  
2019  
(75.8 M)

Millones de usuarios navegando por  
internet

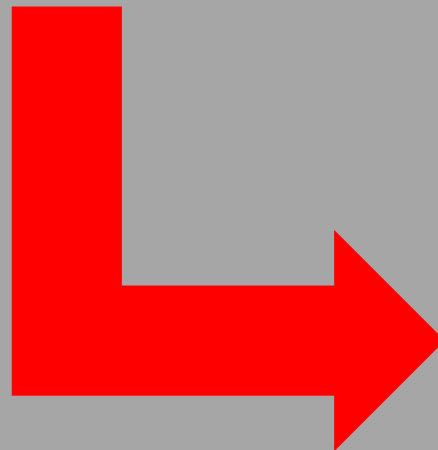
Es por ello que resulta importante considerar una serie de momentos que ayudan a incrementar la probabilidad de que el internauta ponga atención a la publicidad.

### ATENCIÓN A LA PUBLICIDAD EN INTERNET



# PERFIL DEL CONSUMIDOR DIGITAL

- Más selectivo
- Emocional
- Impermeable a los estímulos tradicionales
- Desleal
- Receloso por compartir información



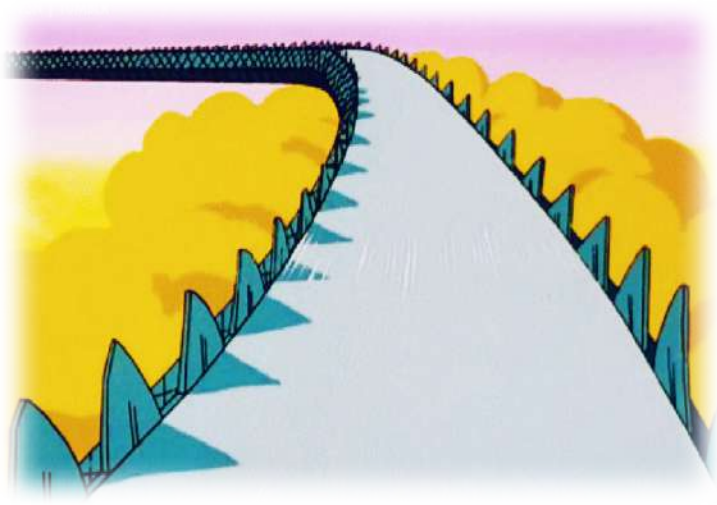
## CAMINO DEL COMPRADOR

Visita en promedio **16** sitios de internet antes de considerar opciones.

*Considera hasta **4** marcas o empresas*

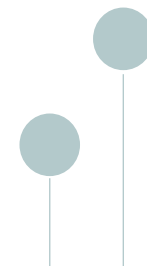
Se define entre **2** opciones finales

(y todavía falta que defina cómo lo pagará)



# *...¿Y en la era digital?*

## ENTENDIENDO LAS HERRAMIENTAS DEL CLIENTE



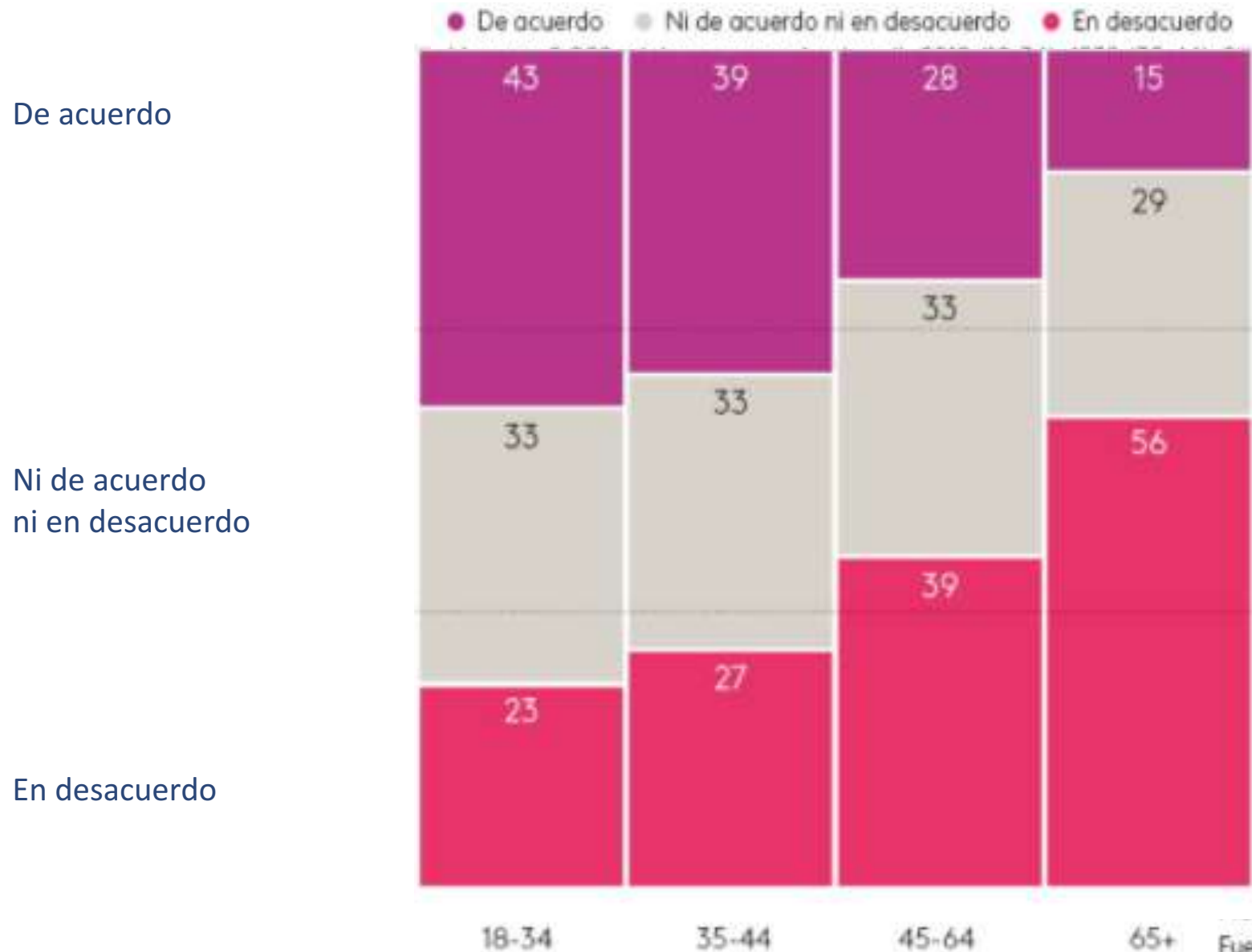


A medida que los consumidores van utilizando cada vez más dispositivos conectados a internet, las oportunidades de llegar a ellos a través de las redes sociales crecen de manera exponencial.



## Actitud de los consumidores hacia la publicidad relevante en internet

### "Me gusta ver anuncios relevantes basados en mi historial de navegación"



Fuente: estudio DIMENSION 2020, Kantar

La publicidad personalizada es una gran oportunidad de hacer llegar el mensaje correcto a la persona adecuada.

Una excesiva frecuencia en el envío de los mensajes, junto con un retargeting inadecuado, espanta a los consumidores y proyecta una mala imagen de tu marca.

La línea que separa la relevancia del acoso es muy fina.

**¿Cómo aprovechamos la apertura de los usuarios a recibir información?**

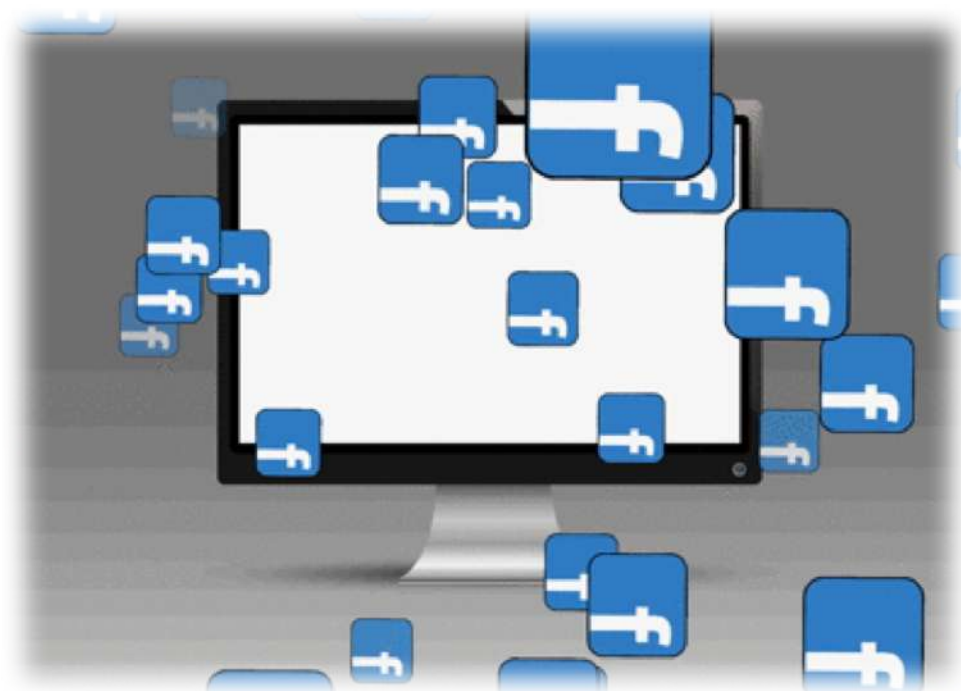
**¿Cómo mejoramos la confianza en nuestra  
marca?**





## Los básicos de Facebook

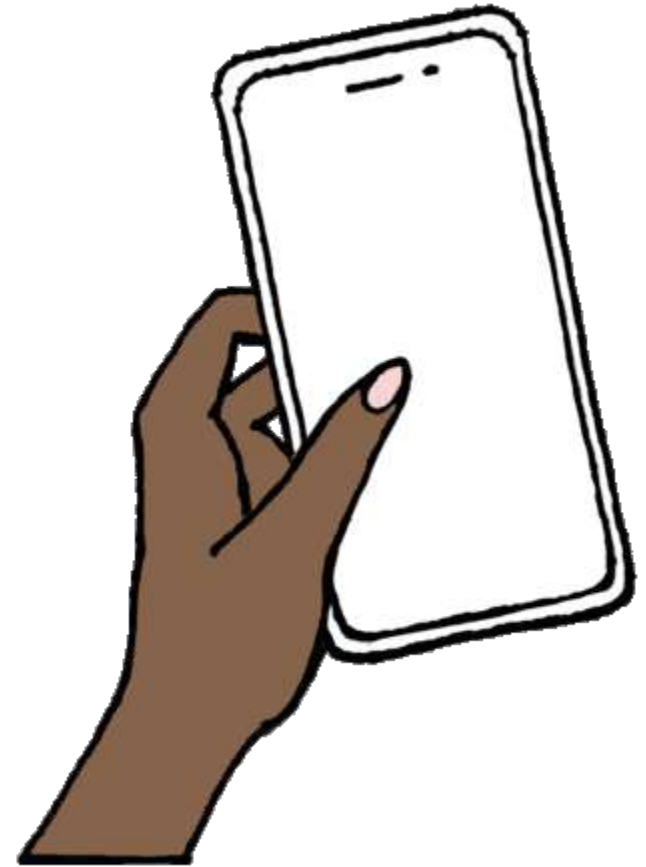
1. Proyecta atributos de tu marca
2. Vende beneficios y NO características
3. Acércate a grupos con intereses automotrices
4. Usa frases y botones de llamado a la acción (CALL TO ACTION)





## Los básicos de Instagram

1. Expresa tus beneficios con imágenes o videos
2. Humaniza a tu marca con base en historias
3. Acércate al publico a través de la bio
4. Usa Hashtags sin abusar de ellos
5. Las “historias” son hoy en día la mejor herramienta







## Los básicos de WhatsApp



1. Respeta los horarios de atención al público
2. Utiliza textos cortos y directos
3. Fomenta la cercanía sin olvidar que eres una empresa
4. Contacta por WhatsApp MÁXIMO una vez a la semana

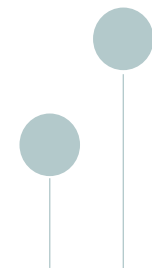
# *¿Cómo promovemos el autofinanciamiento?...*

Informando a los consumidores sobre los beneficios del autofinanciamiento frente a las otras opciones.

- Permite generar historial crediticio
- No hay riesgo de descapitalización
- Opción adicional de financiamiento ante historial crediticio negativo
- Accesible para Personas Físicas y Morales
- Cuenta con respaldo de la red de distribuidores
- Programar compra a corto, mediano y largo plazo



**AUTOFINANCIAMIENTO**



# AUTOFINANCIAMIENTO 2021

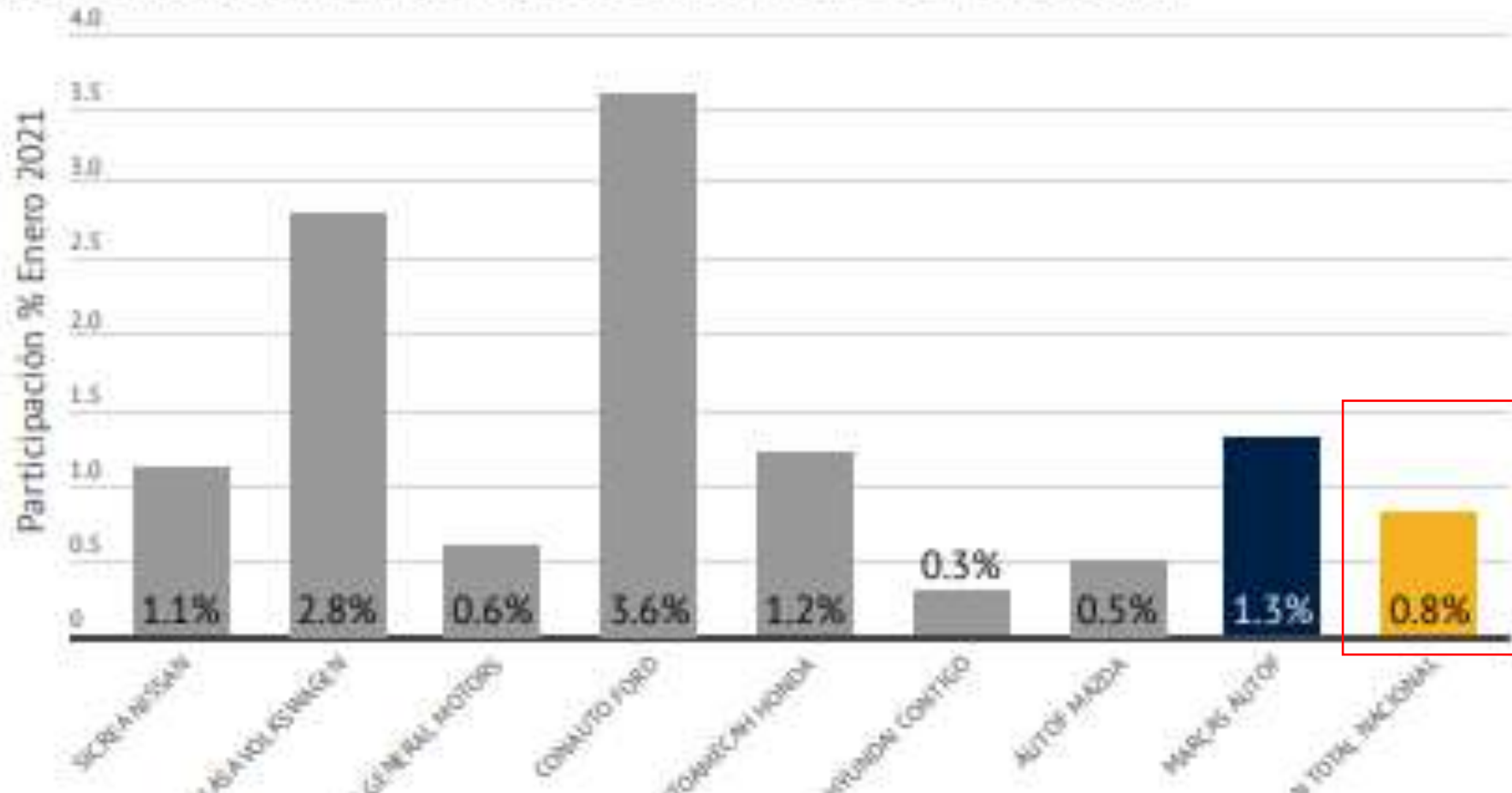


- El sector automotriz mexicano prevé un repunte de casi 12 por ciento en la producción 2021.
- Parte de este crecimiento esta directamente relacionado con el AUTOFINANCIAMIENTO.
- El AUTOFINANCIAMIENTO presenta al cliente oportunidades ante una situación como la actual.

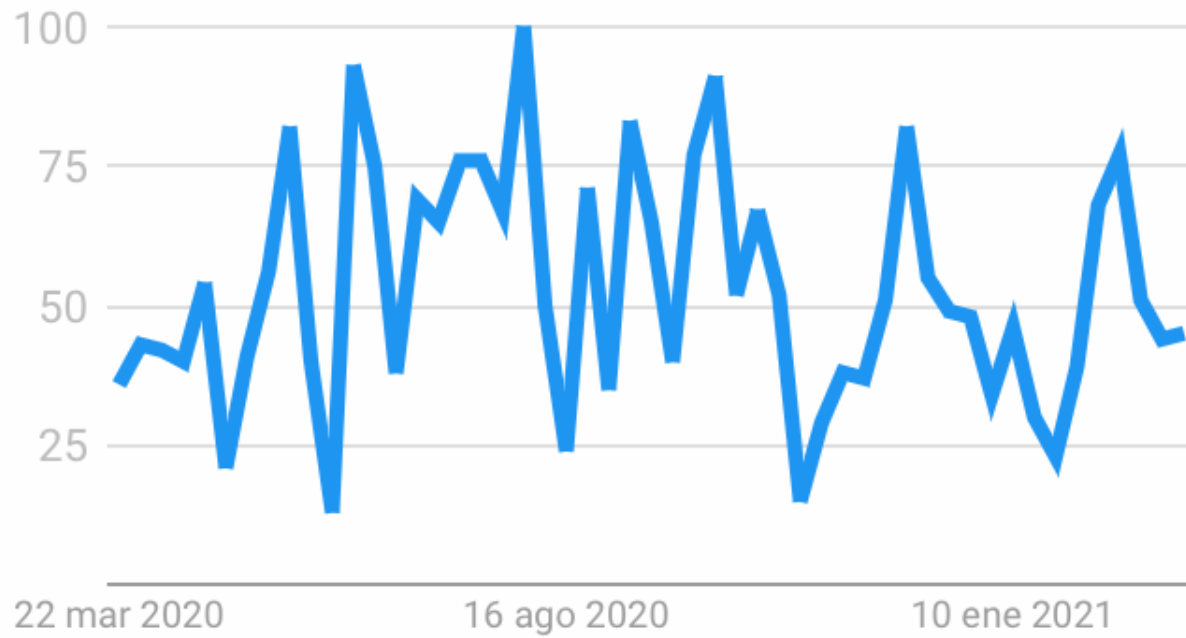
# AUTOFINANCIAMIENTO 2021



## PARTICIPACIÓN DE MERCADO EN LA MARCA Y EN TOTAL NACIONAL



## Interés a lo largo del tiempo

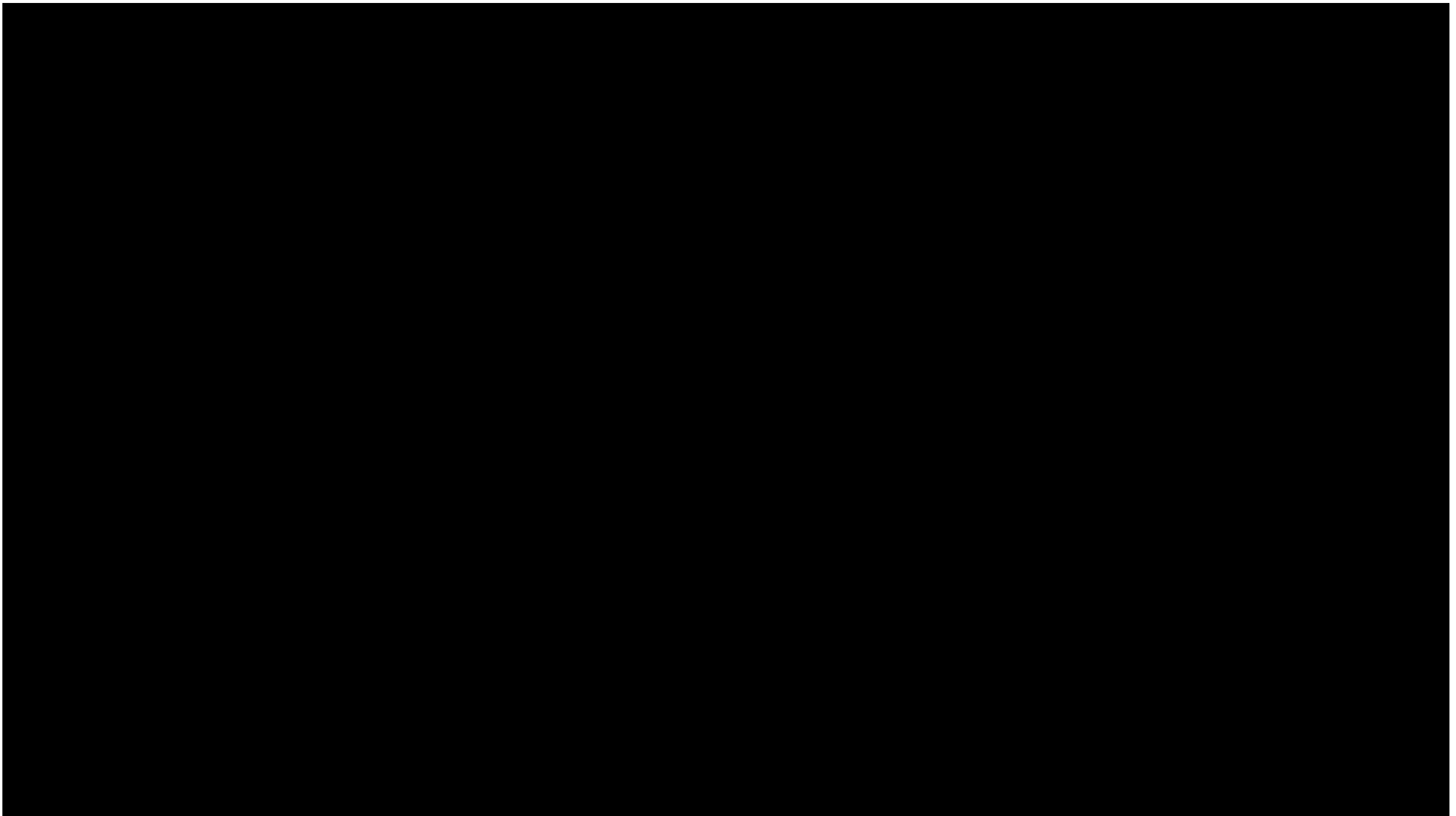


1	Nayarit	100	<div style="width: 100%;"></div>
2	Tabasco	79	<div style="width: 79%;"></div>
3	Coahuila de Zaragoza	75	<div style="width: 75%;"></div>
4	Morelos	71	<div style="width: 71%;"></div>
5	Ciudad de México	66	<div style="width: 66%;"></div>

## 3 Consejos para adaptarse

1. Restablecer la toma de decisiones a una velocidad 5 veces mayor
2. Poner en marcha equipos multifuncionales
3. **Digitalizar la comunicación directa con los clientes**





DIGITAL HUB CONSULTING

# CURSO CERTIFICADO EN MARKETING DITIAL

Néstor Islava



Managing Partner de DHC

16 años de experiencia en publicidad  
para la industria automotriz

**CURSO/WEBINAR - 9 horas - 3 sesiones**

- > Nuevas tendencias de prospección
- > Aprovechando la nueva normalidad
- > Venta en línea de automóviles
- > Uso de herramientas digitales

**ABRIL 14, 21 Y 28**  
**09:00 A 12:00 HRS**

**Costo general: 2,300 MXN**  
**(IVA incluido)**

REGISTRATE AHORA:

[www.cursomarketingdigital.ga](http://www.cursomarketingdigital.ga)

55 2939 7795

Invitados AMDA:

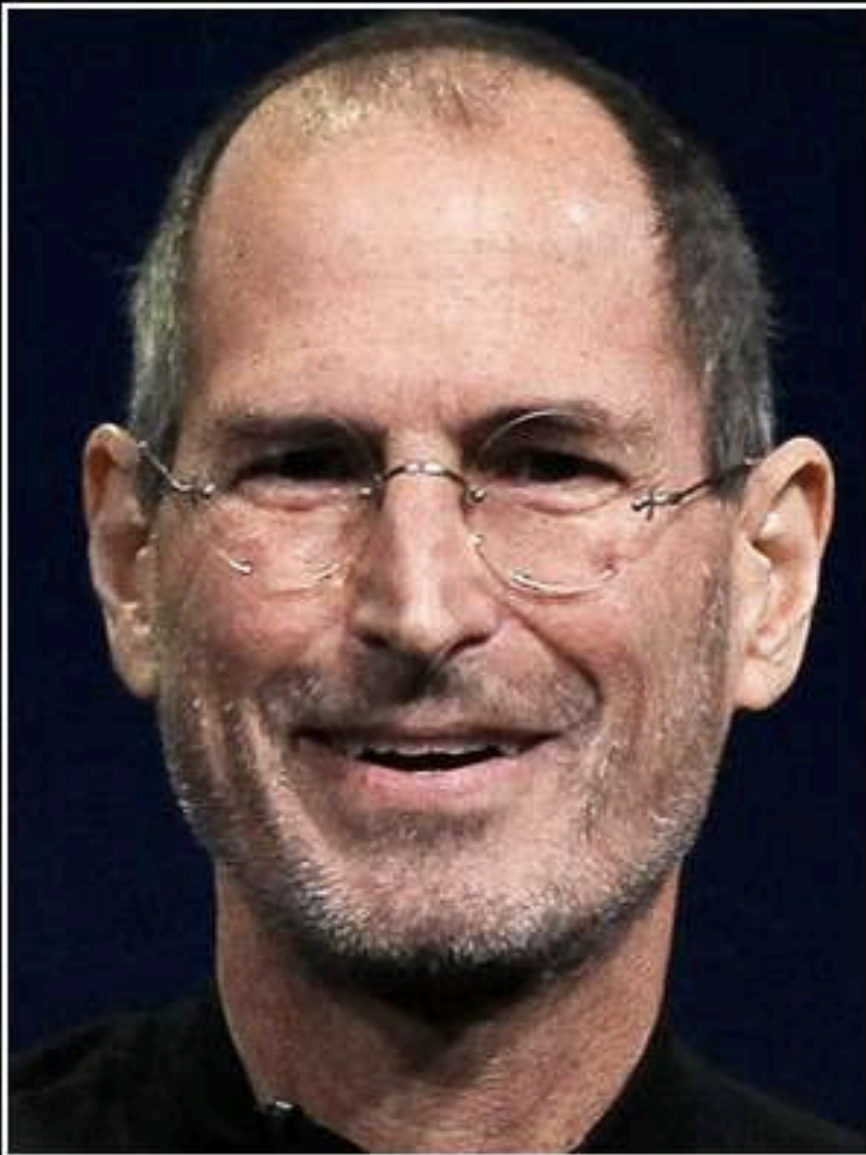
## 30% de descuento

Inscríbanse en:

[www.cursomarketingdigital.ga](http://www.cursomarketingdigital.ga)







A tus clientes no les importas. No les interesa tu producto o servicio. A ellos solamente les importa ellos mismos, su sueños, sus metas. Ahora bien, a ellos les importarás si los ayudas a alcanzar sus metas; pero para eso debes entender sus metas, así como sus necesidades y deseos más profundos.

— *Steve Jobs* —

AZ QUOTES



**GRACIAS**

**NÉSTOR ISLAVA**  
**CO-FUNDADOR**  
[nestor.islava@digitalhub.co](mailto:nestor.islava@digitalhub.co)