

2020



Asociación Mexicana de
Distribuidores de Automotores A.C.

¿CÓMO GENERAR OPORTUNIDADES DIGITALES PARA TU CONCESIONARIO?

DURANTE Y DESPUÉS DEL **COVID-19**.

 admmcreativa.com.mx



ADMcreativa
Digital Marketing Experience

AGENDA

1. Presentación.
2. Transformarse o morir. **¿Qué es la transformación digital?**
3. **¿Qué oportunidades tenemos digitalmente durante y post Covid-19?**
4. Importancia del correcto funcionamiento de los activos digitales para mi concesionaria.
5. Contacto y presentación de mi concesionaria por **medios digitales.**
6. Convertir leads en **citas de ventas virtuales.**
7. Walk Arouds.
8. Activos digitales (WhatsApp, Skype, Zoom, Google Hangout).
9. Nutrición de leads y creación de clientes potenciales durante y post Covid-19
10. Preguntas de grupo y conclusiones.

+ 10 años de experiencia en el **mundo digital**.

- Director y fundador de ADM Creativa.
- Co-Founder y director de TGC Internet Group

WhatsApp: (+52) 55 10497579
martyn.castro@admmcreativa.com.mx
<https://admmcreativa.com.mx/>



TRANSFORMARSE O MORIR



TRANSFORMARSE O MORIR

La **transformación digital** puede implicar la reelaboración de los productos, procesos y estrategias dentro de la organización mediante el aprovechamiento de la **tecnología digital**.



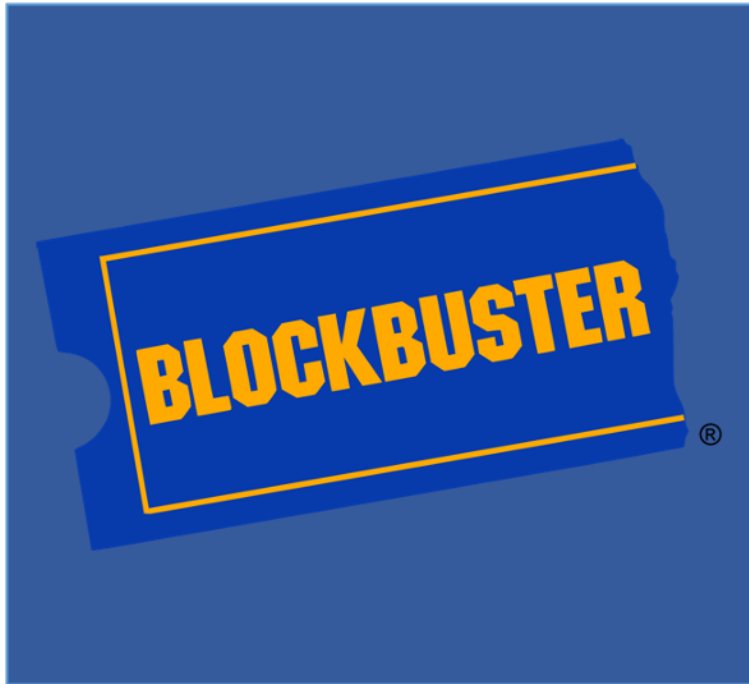
TRANSFORMACIÓN DIGITAL

La **transformación digital**, es la integración de nuevas tecnologías en todas las áreas de una empresa, cambiando la forma en que opera y brinda valor a sus clientes.

También, supone un **cambio cultural** que requiere un desafío constante de las organizaciones, el status quo, que experimenten y sepan responder ante el fracaso.



¿QUIÉN SE ACUERDA DE ELLOS?



¿QUIÉN NACIÓ HACE MENOS DE 10 AÑOS?



NETFLIX



Uber



Rappi



Spotify®



airbnb



Booking.com

¿Cuál es el futuro de comercialización automotriz?

Parecía tan irreal en los 90's



**¿QUÉ OPORTUNIDADES
DIGITALES SE PUEDEN
GENERAR PARA MI
AGENCIA AUTOMOTRIZ
DURANTE Y POST
COVID-19?**

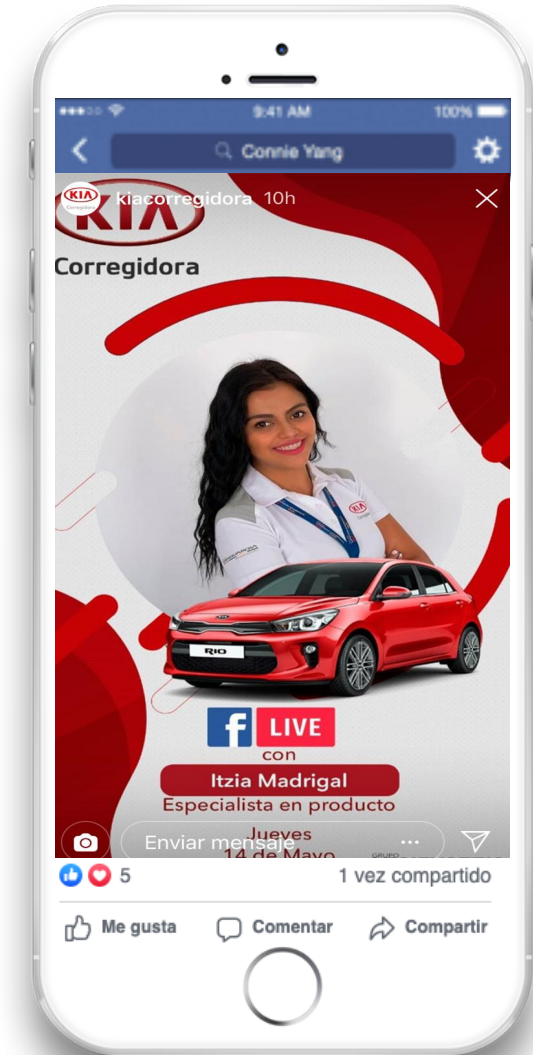


OPORTUNIDAD DIGITAL

¡Ahora todo es digital!

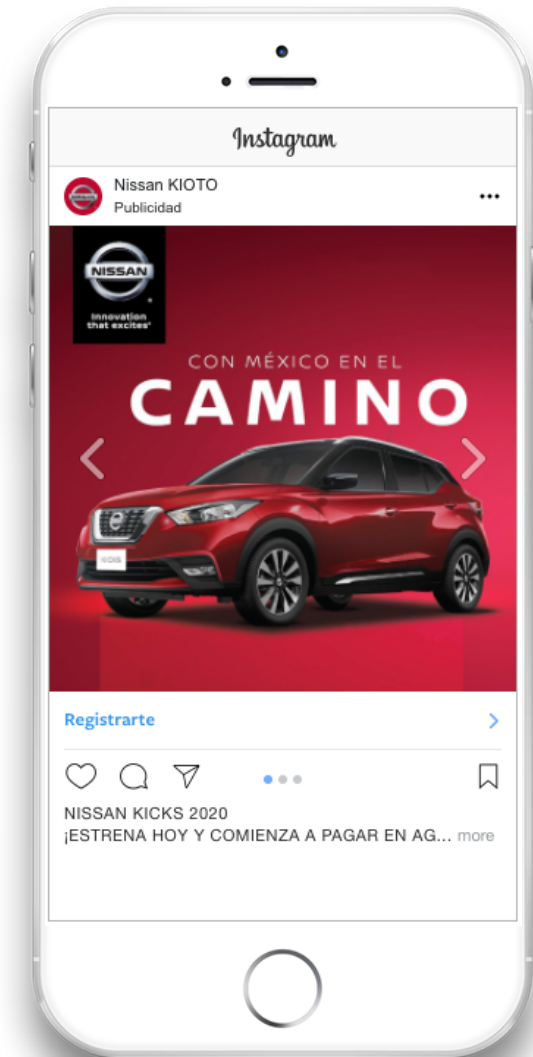
El consumidor **Post-Covid-19** será menos propenso a salir de casa para visitar el distribuidor, hemos aprendido a comprar productos y servicios desde la comodidad de nuestra casa (**Y sí, ¡también autos!**)

Esta situación puede ser una ventana de oportunidad para contactarles y empezar a trabajar **digitalmente** en el proceso de compra del consumidor (**Consumer Journey**).



¿CÓMO LOGRARLO?

- Contacto y prospección **Social Media/WhatsApp** con leads.
- Presentación del automóvil **digitalmente. (walk around)**
- Enviar **videos o pequeñas cápsulas** informativas.
- Enviar **brochure digital** con información el auto.
- Enviar **notas de audio** por medio de WhatsApp.
- Capturar una base de datos de leads potenciales. (**Sicop, Sirena, Hubspot**)



IMPORTANCIA DEL CORRECTO FUNCIONAMIENTO DE LOS ACTIVOS DIGITALES DE MI CONCESIONARIA.

IMPORTANCIA DEL ECOSISTEMA DIGITAL PARA EL CONCESIONARIO.

Nuestros activos digitales **son clave**, para que muchos usuarios puedan **interesarse por tus autos**. Publicar en redes sociales es gratis pero hacerlo **sin estrategia puede salir muy caro**.

Una gran ventaja de un correcto funcionamiento de nuestro **ecosistema digital** es que con una **estrategia** bastante efectiva, podemos alcanzar muchos **clientes potenciales** y **obtener la conversiones de venta que necesitamos**.



IMPORTANCIA DE LOS ACTIVOS DIGITALES PARA EL CONCESIONARIO.

Actualmente nuestro **ecosistema digital** debera ser mi principal **canal de negocios** para el distribuidor, **durante y post covid-19**:

- Conectar con **nuevos clientes**.
- Presentar **mi oferta** hasta la comodidad de su hogar.
- **Comunicarse** constantemente con usuarios.
- Darse a **conocer y crear** marca.
- **Ganar** reputación.
- Tener **conocimientos del sector** en tiempo real, etc.



El efecto de utilizar nuestros activos digitales correctamente es impresionante y puede generar oportunidades en medio de la adversidad.

IMPORTANCIA DE LOS ACTIVOS DIGITALES PARA EL CONCESIONARIO

Debido a la cantidad de usuarios, así como la **necesidad** de los clientes por mantener un contacto más estrecho con la agencia, se convierten en las principales razones de porque una empresa debe tener **un canal digital sólido**.

Hoy en día tienes que llevar al distribuidor digitalmente a los hogares de los usuarios.



CONTACTO Y PRESENTACIÓN DEL DISTRIBUIDOR DIGITAL.

SI EL CLIENTE
EVOLUCIONA,
NUESTRA
FORMA DE
VENDER
TAMBIÉN...



IMPORTANCIA DE LA CONVERSIÓN DE LEAD A CITAS VIRTUALES.

Es de vital importancia que todos los leads generados en medios digitales sean contactados con la finalidad de que logremos realizar una sesión virtual para la presentación de nuestros vehículos.

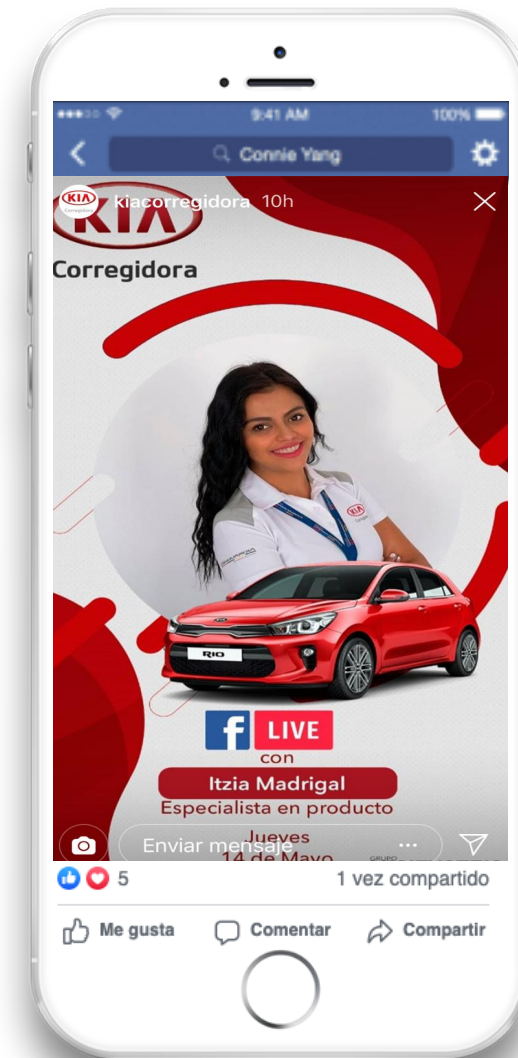
Muchos clientes **no regresan tan rápido** a los pisos de venta del distribuidor.



WALK AROUND'S

**¡Conéctate y conocer nuestro nuevo Kio Río 2020!
Live Jueves 14 Mayo 7 p.m.**

- **Anunciar Walk Around** (convocatoria digital).
- **Sesiones Live** (presentador profesional).
- **Herramientas profesionales** para sesión live (micrófonos, estabilizadores, cámara profesional para streaming).
- **Call to action** (ofrecer alguna promoción por estar en la sesión).
- **Sesiones de Q&A** (Sesión final de preguntas y respuestas).



RECOMENDACIÓN DE COMUNICACIÓN

- Pruebas de manejo **a domicilio**.
- Cotización **en línea**.
- Pagos en **línea o transferencia**.
- Recolección de tu auto **en casa** para servicio.
- Ofertas comerciales y opciones de **pago**.
- Atención **inmediata** vía WhatsApp.
- Mensajes de **apoyo** ante la situación.



CANAL DE YOUTUBE

<https://www.youtube.com/watch?v=aA7JQDK9UE0>



CITAS DE VENTA VIRTUALES

CITA DE VENTA VIRTUAL

Puedes organizar una **sesión de venta virtual** con un grupo de usuarios interesados en un determinado auto, la sesión se puede hacer 1 a 1 o bien, **grupos más grandes.**

Sugerimos programar la conferencia (**fecha y hora**) mandar recordatorios un día antes y una hora antes de iniciar para **garantizar la asistencia.**

Posteriormente puedes realizar una lista de clientes potenciales que estén listos para la compra.



PLATAFORMAS PARA REALIZAR SESIONES INFORMATIVAS DIGITALES

Hay distintas plataformas para generar sesiones, muchas de ellas gratuitas y que te permitan de forma directa exponer y resolver dudas sobre el automóvil en cuestión.

Algunas plataformas recomendadas son:



Google
Hangouts



NUTRICIÓN DE LEADS Y CREACIÓN DE PROSPECTOS POTENCIALES DURANTE Y POST COVID-19

LEAD NURTURING

Es importante entender, que **no todos nuestros leads generados** en un determinado mes convertirán a prospecto potencial o a un cliente, hay determinados leads que su proceso de decisión de compra puede ser de 1 a 6 meses, después de haber generado el primer contacto. La pregunta es **¿qué vamos a hacer con esos leads durante ese tiempo?**

¡Mantenernos en contacto!

- **Telefonía Celular** (1 llamada por mes mínimo)
- **WhatsApp** (Envío cada 15 días de oferta)
- **E- Mail** (Envío cada 15 días de oferta comercial)



¡GRACIAS!



Martin Castro Ortiz
martyn.castro@admmcreativa.com.mx

☎ (55) 4625 2297 📱 (55) 1049 7579
Hamburgo 70 – 201, Colonia Juárez,
Del. Cuauhtémoc, Ciudad de México.

www.admmcreativa.com.mx