

Sector

Automotriz

Desafíos y
soluciones en
ventas,
marketing y
clientes



► Desafíos comerciales



Cambios en el comportamiento del cliente

- ¿Cuales son sus nuevos drivers de decisión?
- ¿De qué forma debo replantear mi estrategia comercial?



Despliegue de canales digitales

- ¿Qué necesidad tengo de desplegar o potenciar mis canales digitales?
- ¿Cómo adapto e integro mis canales físicos y digitales a mi nueva estrategia de comercialización?



Experiencia del cliente

- ¿Cómo rediseñar el Customer Journey Map de mi cliente de manera que integre la experiencia física y digital?
- ¿Se ve afectada la experiencia de mi cliente en los nuevos canales digitales?



Estrategias de venta

- ¿De qué manera puedo captar, retener y fidelizar eficazmente a los clientes en este nuevo entorno?
- ¿Qué nuevas capacidades debe desarrollar la red de ventas?

► Soluciones integradas



eCommerce & Marketplace

Desarrollo de canales digitales (propios y no propios) para actuales y nuevos mercados (VO, KM 0)



Smart Leads

Aplicación de analytics de clientes para focalizar esfuerzos de venta en los clientes de alto valor



Fidelización de clientes

Mejora de la vinculación del cliente y venta mediante sistemas de Voz del Cliente y programas de fidelización específicos para segmentos de alto valor



Experiencia de cliente

Diferenciar la marca con la mejor experiencia del cliente integrando y mejorando experiencia física y virtual



Impulso de las ventas digitales

Despliegue de mix de capacidades de venta digitales para impulsar las ventas en canales digitales (Realidad aumentada, usabilidad web, posicionamiento buscadores, targeting digital, etc)

Contacto



Ignacio Luque
Director de Consultoría