

Infoblatt Autohandel

Wie generieren wir Leads? cdg Beratungen AG, Glattbrugg

Vorgehen

Um Leads zu generieren, gehen wir wie folgt vor:

1. In einem ersten Schritt wird eine Gewinnspiel- und Probefahrtseite aufgebaut. Diese ermöglicht es den Besuchern, ihre Kontaktdaten einzugeben, um an einem Gewinnspiel teilzunehmen. Der Preis ist eine Übernachtung in einem Hotel sowie einen Monat kostenlos ein Auto testen. Alle Teilnehmer erhalten sowieso eine kostenlose, einstündige Probefahrt. Diese können sie direkt bei der Teilnahme am Gewinnspiel buchen. Nebst den Kontaktdaten müssen die Personen auch den Kilometerstand ihres aktuellen Fahrzeugs preisgeben, sowie beantworten, ob sie in einem Leasing sind.
2. Dieses Gewinnspiel resp. die kostenlosen Probefahrten werden mittels Social Media Anzeigen beworben. So gelangen Interessenten auf die Seite. Die Anzeigen werden nur im geografisch relevanten Einzugsgebiet geschaltet.
3. Schon ist der erste Schritt geschafft: Sie generieren laufend Kontaktdaten von Personen, die in Ihrem Gebiet wohnen und Auto fahren. Zusätzlich meldet sich ein gewisser Teil dieser Personen direkt für eine Probefahrt an.
4. Nun müssen diese Leads durch Ihre Verkäufer bearbeitet werden: Ihre Verkäufer rufen alle Teilnehmer an und laden sie zur kostenlosen Probefahrt ein, die sie durch die Teilnahme erhalten haben. So generieren Sie Termine vor Ort. Natürlich müssen auch die Probefahren, die direkt gebucht wurden, noch telefonisch verifiziert und definitiv vereinbart werden.
5. Anschliessend ist wichtig, die gewonnenen Kontakte weiter zu bearbeiten. Sie sollen regelmässig einen Newsletter erhalten, genau wie die bestehenden Kunden auch. In diesem Newsletter sollen nebst informativen Beiträgen einige Lagerfahrzeuge platziert werden. Mittels Link-Tracking wird verfolgt, welche Empfänger die Fahrzeuge betrachten – auch diese sollen telefonisch kontaktiert werden.

Kosten bei einer Umsetzung durch cdg Beratungen

Basic-Paket

Sie erhalten:

- Einen Termin bei Ihnen vor Ort, zur Besprechung des Vorgehens und der Inhalte
- Die Gewinnspielseite mit Ihren individuellen Inhalten (wiederverwendbar in der Zukunft)

- Eine Social-Kampagne zur Bewerbung dieser Inhalte (wiederverwendbar in der Zukunft)
- ca. 500 Leads*

Dies kostet: **6'200 CHF** exkl. MwSt.

Pro-Paket

Sie erhalten:

- Einen Termin bei Ihnen vor Ort, zur Besprechung des Vorgehens und der Inhalte
- Die Gewinnspielseite mit Ihren individuellen Inhalten (wiederverwendbar in der Zukunft)
- Eine Social-Kampagne zur Bewerbung dieser Inhalte (wiederverwendbar in der Zukunft)
- ca. 500 Leads*
- ein aufgesetztes Newsletter-Versandtool mit Link-Tracking-Funktion
- einen versandfertigen Newsletter für die gewonnenen Leads sowie Ihre Bestandskunden
- Eine Link-Klick-Auswertung dieses Newsletters

Dies kostet: **8'200 CHF** exkl. MwSt.

Pro-Paket mit Sales-Training

Sie erhalten:

- Einen Termin bei Ihnen vor Ort, zur Besprechung des Vorgehens und der Inhalte
- Die Gewinnspielseite mit Ihren individuellen Inhalten (wiederverwendbar in der Zukunft)
- Eine Social-Kampagne zur Bewerbung dieser Inhalte (wiederverwendbar in der Zukunft)
- ca. 500 Leads*
- ein aufgesetztes Newsletter-Versandtool
- einen versandfertigen Newsletter für die gewonnenen Leads sowie Ihre Bestandskunden
- Eine Link-Klick-Auswertung dieses Newsletters
- Ein halbtätiges Verkaufstraining inkl. Unterlagen (Telefonskript, E-Mail-Vorlagen, Prozess)

Dies kostet: **9'800 CHF** exkl. MwSt.

Optionale Leistungen

Gerne bieten wir optionale Leistungen zusätzlich an, beispielsweise:

- Wir führen alle Telefonate und vereinbaren Probefahrten für Ihre Verkäufer
- Aufsetzen von Social Media Accounts, wenn diese noch nicht bestehen
- Individuelle Coachings von Verkäufern und Verkaufsleitern
- Weitere Marketingmassnahmen
- und vieles mehr!

Das kostet: **Preis auf Anfrage**

* kann je nach Grösse des Einzugsgebietes variieren und wird nicht garantiert