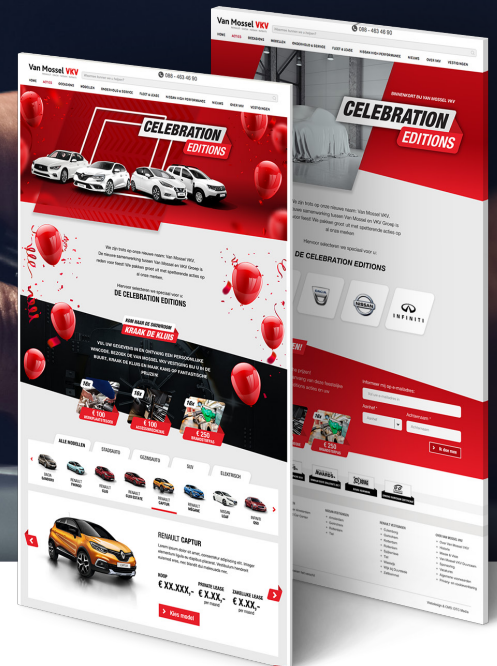


BEST PRACTICES VERHOOG DE CONVERSIE VAN LEAD NAAR SHOWROOMBEZOEK



PROBLEEMSTELLING

We hebben een groot aantal unieke actiemodellen uit voorraad leverbaar. We willen dus zoveel mogelijk drukte in de showroom. Hoe krijgen we onze (online) leads en eigen klanten massaal naar onze vestigingen?



WIJ HEBBEN DE OPLOSSING!

In de zoektocht naar een auto is de taxatiemodule een zeer belangrijke leadgenerator voor onze klanten. Dit zijn vaak ook de meest complete aanvragen. We weten naast de NAW(T) gegevens namelijk ook direct meer over de huidige auto van de aanvrager. Om zoveel mogelijk drukte te creëren in de showroom hebben wij elk inruilvoorstel voorzien van een unieke code die in de showroom gecontroleerd kon worden op een daarvoor ingerichte tablet. Met de code vielen er prijzen te winnen, waaronder extra inruilvoordeel en een accessoirecheque.

NICE TO KNOW

De 'Kraak de Kluis' campagne heeft in totaal meer dan twee maanden gelopen. In deze periode hebben meer dan 750 personen hun code in de showroom gecontroleerd! De conversie van lead naar afspraak steeg dus enorm naar aanleiding van deze campagne. Naast het vinden

van prospects via onder andere search, social én display advertising hebben we eigen klanten via e-mail een persoonlijk voorstel met unieke code toegestuurd. De te winnen prijzen werden op basis van vooraf besproken data en tijdstippen weggegeven.



WIJ ZIJN ER VOOR U!

Meer weten over onze aanpak en ook direct starten met een succesvolle campagne? Neem dan contact met ons op! We denken graag met u mee.

DTC Media
Transportweg 3 7007 CL Doetinchem
E-mail info@dtcmedia.nl
Telefoon (0314) 362 009

