

Más de 900 plantillas personalizadas por Marca, Modelo y Perfil de Leads.



La revolución del Big Data para el sector de la automoción



¡Incrementa tus ventas de Retail y Empresas mes a mes!

ÁREAS FUNDAMENTALES

Estas son las 4 áreas fundamentales en las que trabajamos para su Concesionario o Grupo.



VENTA
RETAIL



VENTA
EMPRESAS



EVENTOS,
Y FIDELIZACIÓN



FIDELIZACIÓN
DE CARTERAS



CANALES DE LEADS:

Son todos los leads que entran de los diferentes canales online recibidos por el Concesionario tanto para vehículos VN o VO

CALL CENTER AVI:

Nuestro equipo de Call Center se encarga de recibir e introducir en AVI VENTAS los leads de los diferentes canales online para poder contactar, validar, filtrar y cualificar, así como citar a los clientes y agendarlos a los diferentes comerciales digitales y del Concesionario.

AVI CRM VENTAS:

Combinamos nuestro eCRM, CLOUD COMPUTING y AVI Call Center para cualificar y proporcionar los leads válidos a tu departamento comercial.

COMERCIAL DIGITAL:

Son los comerciales digitales que el concesionario designa para distribuir los leads calificados y agendados en AVI VENTAS a el equipo comercial del Concesionario.

AVI LEAD NURTURING:

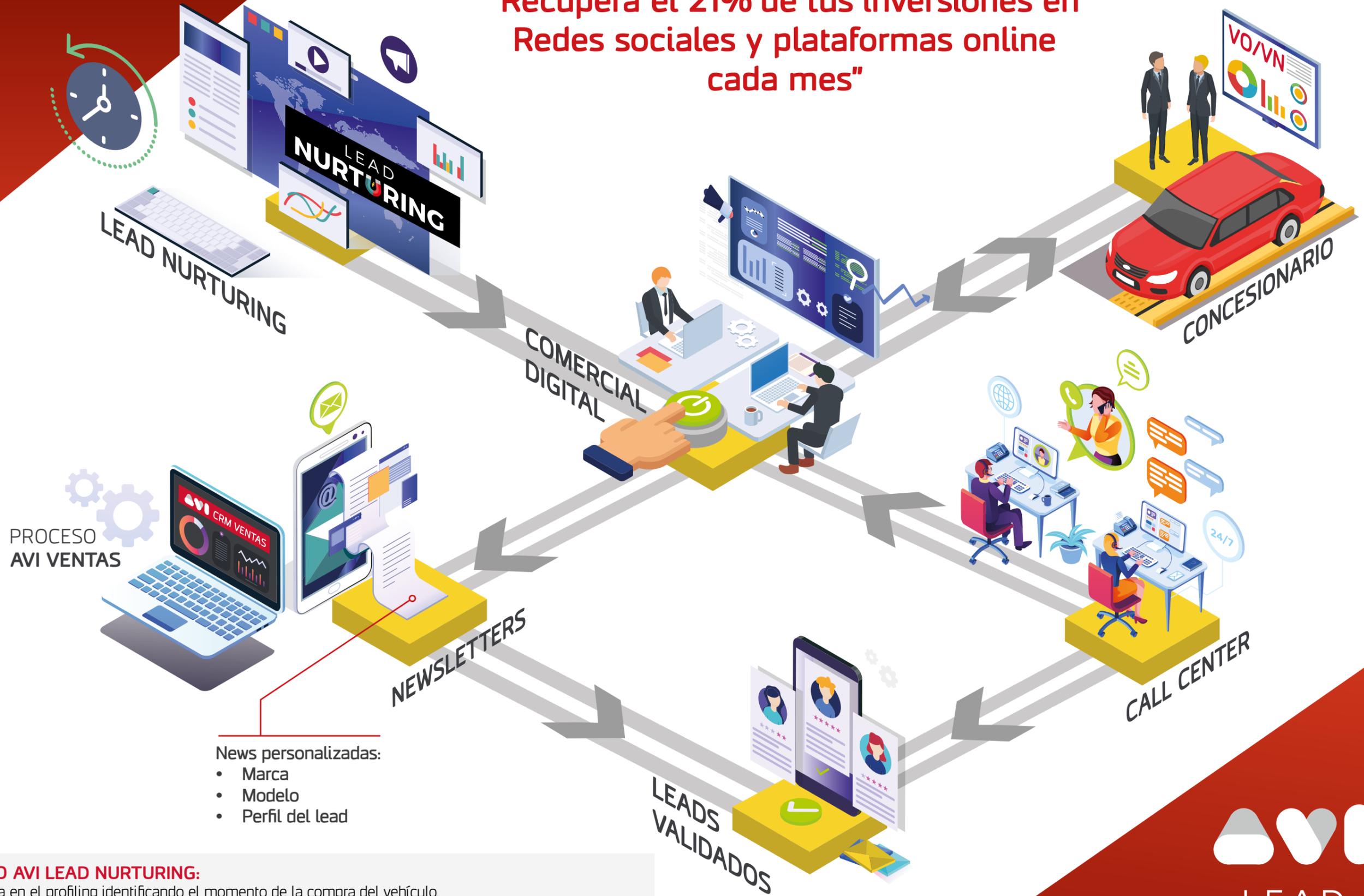
MÓDULO de AVI VENTAS para "madurar", potenciar y recuperar a los contactos que no han comprado todavía el vehículo en el Concesionario.

AVI LEAD CENTER:

Panel de gestión de Leads e inversiones de marketing online por canales, marcas y comerciales.



"Recupera el 21% de tus inversiones en Redes sociales y plataformas online cada mes"



PROCESO AVI LEAD NURTURING:

1. Empieza en el profiling identificando el momento de la compra del vehículo.
2. Proyectamos en el tiempo esa intención de compra.
3. Durante ese tiempo mantenemos al cliente informado enviándole newsletters sobre la marca y modelos en los que está interesado.
4. El Contacto durante ese tiempo muestra interés y vuelve a contactar con el departamento comercial y finaliza el proceso de LEAD NURTURING con éxito.
5. Cuando el tiempo de LEAD NURTURING está llegando a su fin, nuestro CALL CENTER vuelve a contactar para volverlo a citar y termina el proceso de LEAD NURTURING o vuelve a programarse otra vez para más tiempo.



LEAD NURTURING

MÓDULO de AVI VENTAS para "madurar", potenciar y recuperar a los contactos que no han comprado todavía el vehículo en el Concesionario.

Panel de gestión de Leads e inversiones de marketing online por canales, marcas y comerciales.



PROCESO DE LEAD CENTER:

1. Entre el COMERCIAL DIGITAL y el CALL CENTER AVI identifican los estados en el que se encuentran todos los LEADS.
2. La información se mostrará segmentada por canales en entrada, orígenes de leads, Instalaciones o centros, Comerciales, VO/VN, Marcas, etc..
3. Toda esta información es combinable en un PANEL CENTRAL DE LEADS INTERACTIVO que mostrará todos los datos y KPI'S en gráficas estadísticas y "Funnels" descargables en formato Excel.
4. También se pueden introducir los costes de inversión por Canales y Marcas para poder ver en un solo Click los costes de Leads y coste de venta por vehículo.