



PISO DIGITAL CONAUTO RESULTADOS NOVIEMBRE 2020

MARTES 15 DE DICIEMBRE DE 2020

Estimados Distribuidores les compartimos los resultados de la estrategia PISO DIGITAL CONAUTO durante noviembre, el mes donde la participación de ventas mediante canales digitales logro el máximo de 72%, su volumen mas alto desde la implementación de la estrategia.

NOVIEMBRE 2020



TOP 5 VENTA DIGITAL DE CONTRATOS

1	Automotriz Reynosa	23	(100%)	De 23 contratos
2	SS León	22	(85%)	De 26 contratos
3	SS de Irapuato	18	(85%)	De 24 contratos
4	CDA Península	16	(85%)	De 20 contratos
5	Alden Tlalpan	14	(85%)	De 15 contratos

Leads generados por los Distribuidores

5,199  FACEBOOK 100%

Citas concretadas

50%

De las citas agendadas la mitad de ellas se concretaron, el porcentaje mas alto hasta ahora.

Leads generados por Conauto

1,109  FACEBOOK 90%  WHATSAPP 6%  SITIO WEB 4%

Efectividad

6%

La tasa de conversión a venta se ha establecido ya en una cifra similar durante los últimos meses.

Total leads generados en septiembre 2020

6,308

Queremos aprovechar también esta oportunidad para compartir con ustedes tips y sugerencias que pueden ayudar a mejorar el desempeño de su trabajo con los leads y prospectos que se generan mes a mes, así como aquellos que se han recibido y trabajado en meses previos:

Campañas y contactos cruzados:

Actualmente se reciben varios datos con cada uno de los leads, su nombre, su teléfono, su correo electrónico y por supuesto el auto en el cual están interesados. El proceso actualmente arranca por contactar a la persona por cualquiera de los medios compartidos, llamadas o Whats app para el teléfono, y correo electrónico para su email; una vez establecido contacto normalmente se sigue únicamente por teléfono o Whats app ocasionalmente.



Sin embargo es importante considerar que tanto la negociación como el envío de información y comunicación de promociones puede abarcar no solo un canal. En **Conauto** trabajamos todas las semanas diferente tipo de materiales que suelen ir desde un sencillo “meme” para saludar, o incluso ser nuevos materiales promocionales, así como circulares y diferentes comunicados que amplían las posibilidades y conocimiento sobre nuestra oferta comercial.



Considerando el abanico de posibilidades que nuestro departamento de mercadotecnia y área comercial genera, no cabe duda de que es posible mantener comunicación en todo los canales posibles con cada uno de los prospectos, desde llamadas para estar al tanto de las decisiones que toman aquellos prospectos mas avanzados en su proceso de compra, mensajes con imágenes, “memes” y novedades para aquellos que aun lo siguen considerando; y por supuesto correos electrónicos donde informemos sobre nuevas promociones, lanzamientos y planes especiales que podrían reactivar el interés de aquellos leads o prospectos que han tomado varias semanas o un par de meses para retomar su proceso.

Así que los invitamos a promover dentro de su equipo de ventas campañas multicanal que los ayuden a mantenerse no solo en contacto con su cartera de clientes y prospectos, si no con gran relevancia con cada uno de los materiales que ~~compartan~~ La estrategia de **Piso Digital Conauto** es un esfuerzo en conjunto que ha demostrado durante todo 2020 una indudable efectividad y que debemos seguir construyendo como un pilar para generar cada vez mas ventas. Continuaremos mejorando junto a la Red de Distribuidores este importante esfuerzo en conjunto.

No cambies la meta, cambia la estrategia.

Atentamente,

Francisco López Becerra
Director Comercial

Luis E. Pérez Rosales
Gerente Nacional de Ventas