



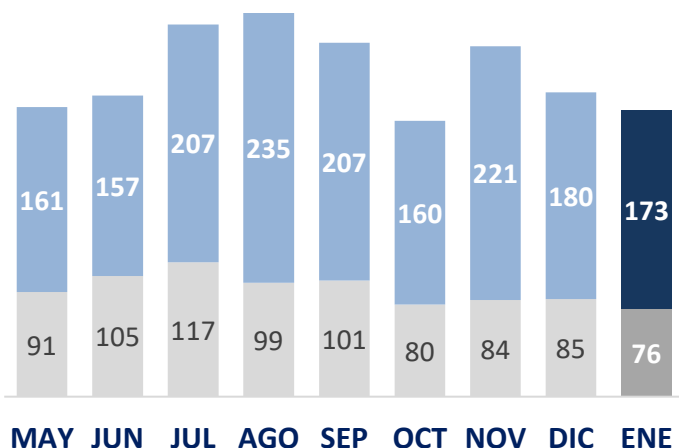
PISO DIGITAL CONAUTO RESULTADOS ENERO 2021

Jueves 11 DE FEBRERO DE 2021

Estimados Distribuidores les compartimos los resultados de la estrategia PISO DIGITAL CONAUTO durante enero, donde la participación de ventas mediante canales digitales fue de 69%, en línea con los resultados obtenidos en meses anteriores, demostrando su eficacia al mantener un excelente ritmo de ventas en este arranque de año.



■ Otros canales ■ Digital



TOP VENTA DIGITAL DE CONTRATOS			
1	Automotriz Reynosa	20	100 % de 20 contratos
2	SS de Irapuato	17	94 % de 18 contratos
3	León automotriz	14	100 % de 14 contratos
4	CM Américas	13	45 % de 29 contratos
5	SS de León	10	53 % de 19 contratos
6	CDA Península	10	91 % de 11 contratos
7	Tabasco Automovilística	9	82 % de 11 contratos
8	Rispe Automotriz	8	62 % de 13 contratos
9	Automotriz Jalbra	6	75 % de 8 contratos
10	Automotriz Victoria	5	56 % de 9 contratos

Leads generados por los Distribuidores

3,962  FACEBOOK 100%

Citas concretadas

51% De las citas agendadas la mitad de ellas se concretaron, el porcentaje mas alto hasta ahora.

Leads generados por Conauto

1,150  FACEBOOK 76%  WHATSAPP 17%  SITIO WEB 7%

Efectividad

6% La tasa de conversión a venta se ha establecido ya en una cifra similar durante los últimos meses.

Total leads generados en enero 2021

5,112

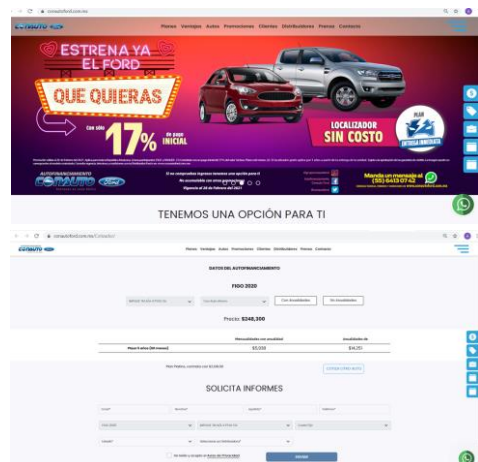
Campaña SEM de Conauto

Finalmente aprovechamos la oportunidad para compartir con la Red de Distribuidores la nueva línea de acción que sumamos a las campañas de publicidad en Facebook, a partir de febrero arranca la campaña **CONAUTO en Google**. Ahora nuestro sitio web oficial será promocionado dentro de los resultados de búsqueda para conceptos relevantes para el target del sistema de autofinanciamiento.

De esta forma comunicaremos nuestras ofertas y beneficios a quienes recién comienzan su búsqueda para adquirir un auto nuevo mediante financiamiento, incrementando de esta forma la presencia y conocimiento de la marca, impulsando su posicionamiento frente a los competidores directos e indirectos que ofrecen distintas formas de adquirir un vehículo.



Pero el objetivo de este nuevo esfuerzo por parte del área digital no se limita únicamente a mejorar y fortalecer el posicionamiento de **Conauto**, ya que estos anuncios que aparecerán en el buscador tendrán como objetivo dirigir a los usuarios a nuestra sección de promociones y nuestro cotizador, incrementando de esta forma la posibilidad de generar leads también en nuestro sitio web.



Buscamos por lo tanto impactar tanto el volumen de leads que generamos diariamente como a la calidad de los mismos, ya que los visitantes tendrán la oportunidad de conocer nuestros planes, oferta de unidades y a grandes rasgos el proceso de autofinanciamiento, lo que generará prospectos no solo interesados en nuestras ofertas, sino también convencidos de que la oferta de valor de Grupo Conauto es justo lo que ellos están buscando.

Paulatinamente les comunicaremos los resultados de todas las campañas digitales que la Estrategia de **Piso Digital Conauto** lleva a cabo para impulsar y mejorar los resultados mes a mes, mejorando lo logrado durante el año pasado y fortaleciendo el desempeño comercial de **Grupo Conauto**.

No cambies la meta, cambia la estrategia.

Atentamente,

Francisco López Becerra
Director Comercial

Luis E. Pérez Rosales
Gerente Nacional de Ventas