



Biltorvets Årsdag 2018

Workshops om den digitale kunderejse



Biltorvets årsdag 2018



DIGITAL MARKEDSFÖRING WORKSHOP 1



Biltorvets årsdag 2018





Familien Jensen

Hvordan vi inspirerer
og opmuntrer
til bilkøbet

Hvordan vi vejleder kunden
og etablerer kontakt så
dialog kan indledes

Hvordan vi får kunden
helt ned i butikken og får
dem til at vende
tilbage igen og igen

Workshop temaer

Underemner

1

Digital markedsføring

- Biltorvet.dk
- Adwords
- SEO
- Display
- Retargeting
- SoMe

2

Skab & fang leads

- Online bilsalg
- SOL
- Brugere/UX
- Performance
- Google Analytics
- Indbytnings widget
- Kundeunivers
- Samtykke

3

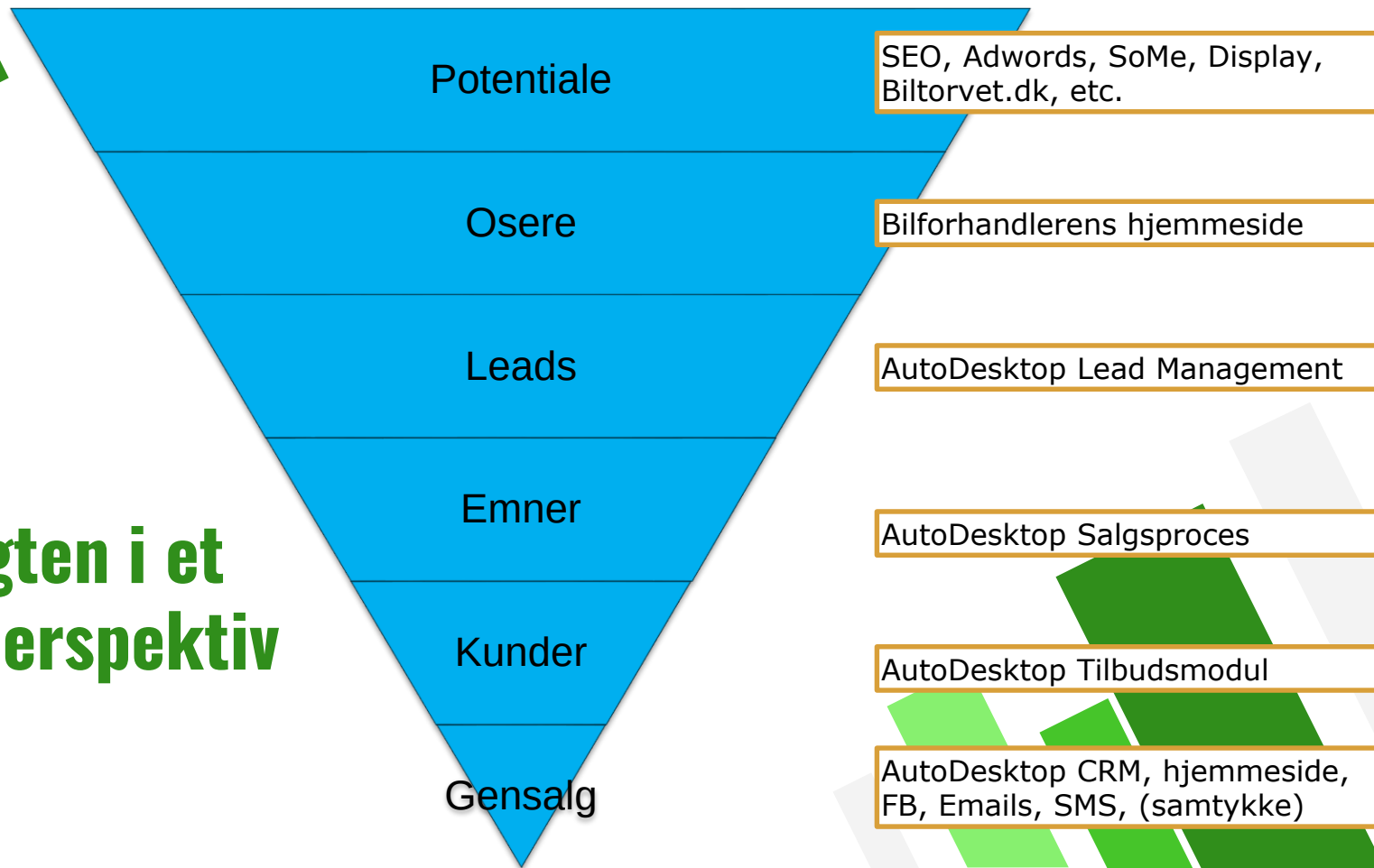
Forretning fra leads til salg

- AutoDesktop
- Lead-håndtering
- CRM
- Salgsproces
- Afleveringsprocessen
- Samtykke
- Kundefastholdelse



Biltorvets årsdag 2018

Salgstragten i et digitalt perspektiv



Kunderne er meget afklarede, når de møder op

- » I gennemsnit besøges kun 1 til 2 bilforretninger for hvert bilkøb
- » Mange undlader simpelthen at prøvekøre bil forud for køb (FDM, april '16)

	Antal prøvekørsler	Antal salg i alt	Antal PK pr. salg
Påske 2018	6.600	4.500	1,5
Påske 2017	4.680	3.030	1,5

Kilde: AutoDesktop april 2018, nye og brugte biler



Kundekontakten skifter kanal og form

- Vi har færre ”skud i bøssen”
- Der stilles nye krav til vores sælgere



Biltorvets årsdag 2018



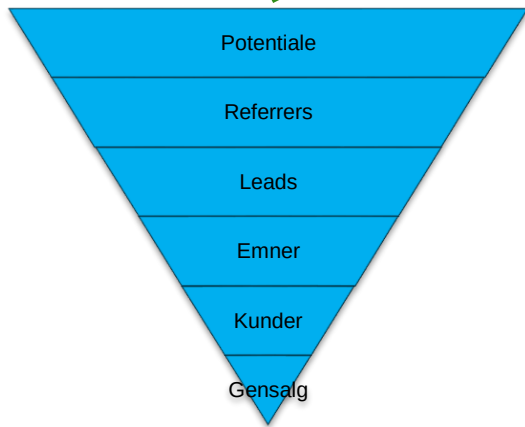
Bilkøbere afsøger markedet online som aldrig før

Auto shoppers are doing **more research** than ever

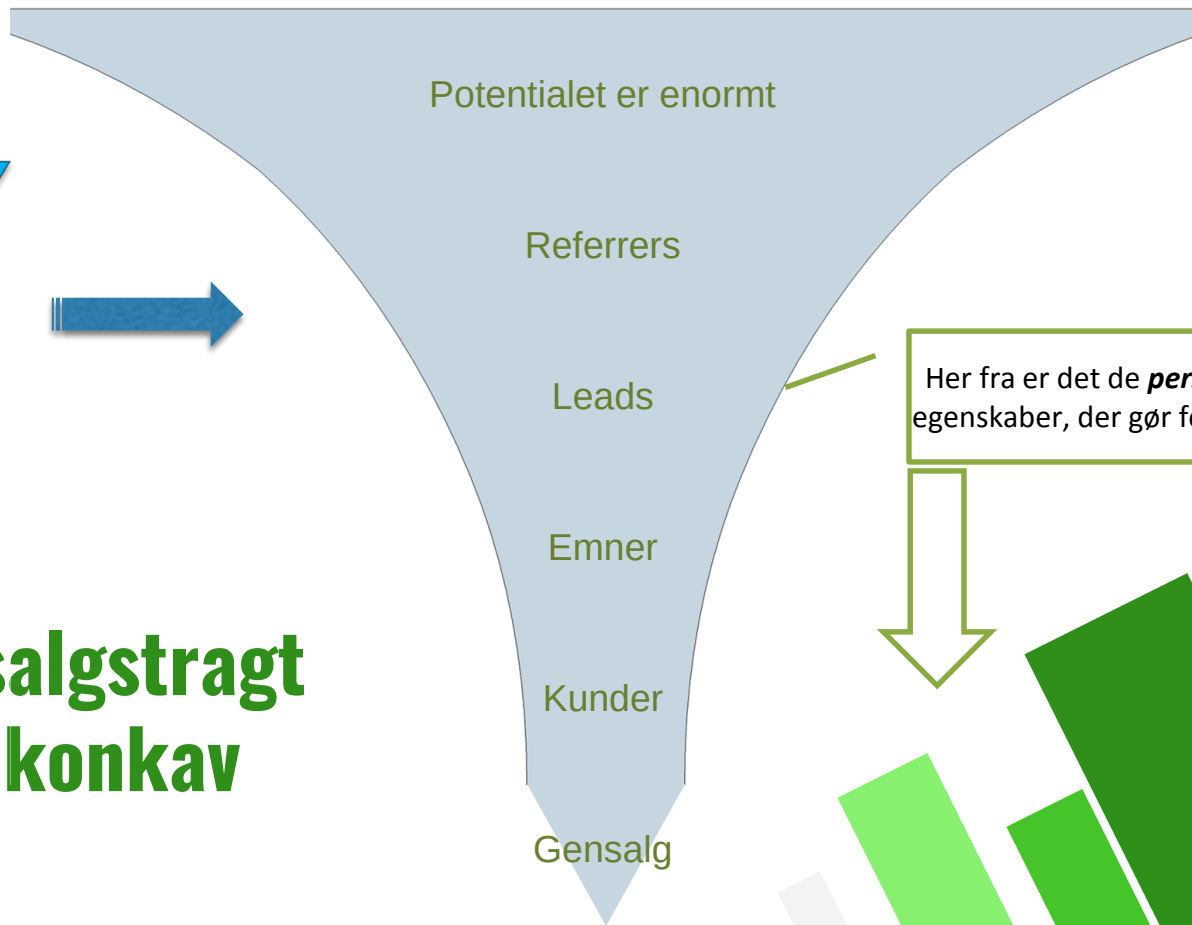


Source: Millward Brown Digital/Google Vehicle Shopper Path to Purchase Study, September 2013
RT1. Which of the following online sources, if any, did you use to look for information on cars/trucks using these types of devices? N=1591 / RT2. Which of the following sources, if any, did you use to look for information on cars/trucks? N=1591 / RT10. Earlier you mentioned you visited the following types of websites. Which of the following, if any, did you do on each of these types of websites while shopping for [Car Type]? Please select all that apply. N=1387-1440 / SOCL. In general, which of the following describe what you did while visiting social media websites to look for information about [Car Type] while you shopped? Please select all that apply. N=596





Den digitale salgstragt
bliver stærkt konkav





Hvordan vi
Inspirerer og
opmuntrer til
bilkøbet:
"Kom til os"

Familien Jensen

Mikkel og Kathrine Jensen har to børn og venter nr.3. Deres bil har været på værksted et par gange, og den er nok heller ikke helt stor nok. De bruger begge bilen aktivt.



Biltorvets årsdag 2018

Hr. Jensen har fundet en bil han ønsker sig...

Undersøger bilmarkedet
og hvad familien kan få
for sine penge på
Biltorvet.dk

Googler og
reagerer på
organiske top-
resultater og
Adwords

Påvirkes af
retargeting
bredt på nettet
og på SoMe

Besøger
bilforhandleres
SoMe og
hjemmesider
med masser af
call to action

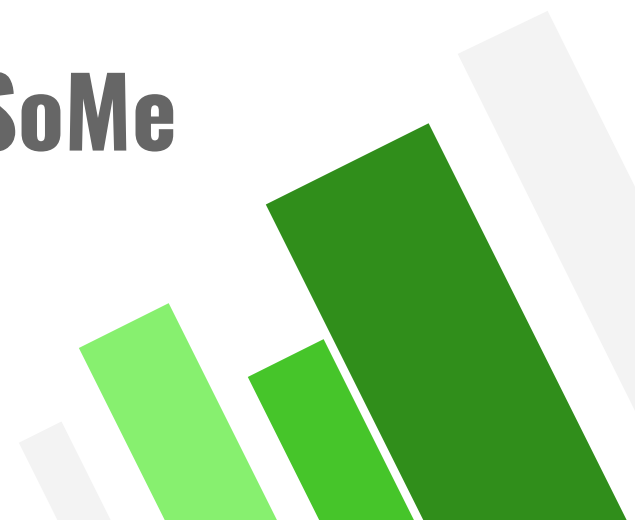




1.

Adwords, Retargeting, SEO, SoMe

Ordet over til Adtimize





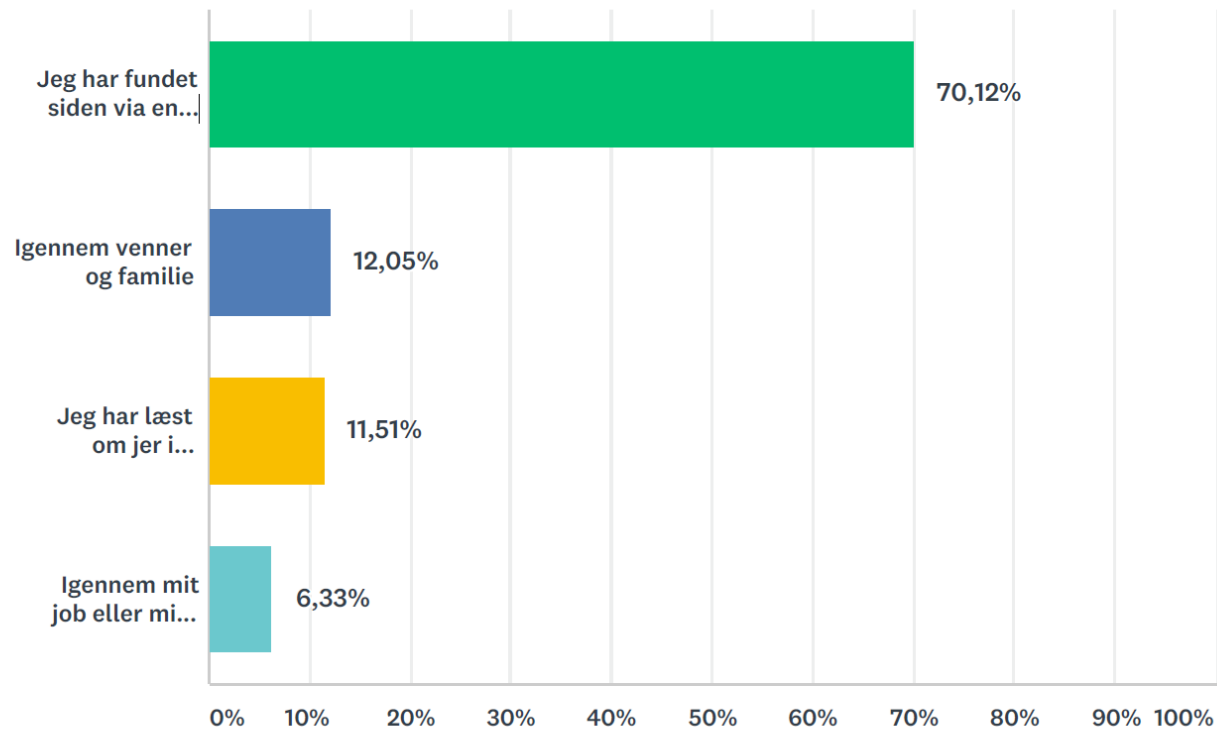
2.

Biltorvet.dk

Få mere ud af vores samarbejde



Hvor kender du Biltorvet.dk fra?



Kilde:

Biltorvet.dk
brugerundersøgelse
efterår 2017

SVARVALG

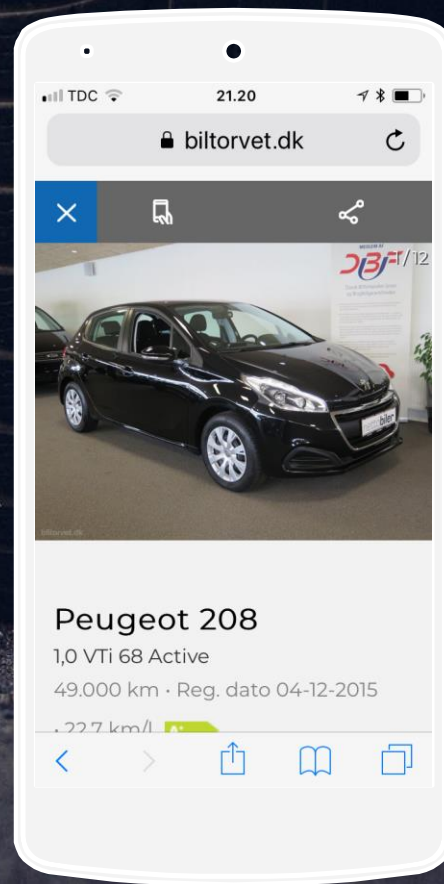
BESVARELSE

Jeg har fundet siden via en søgemaskine (Google, Bing eller lignende)

70,12%

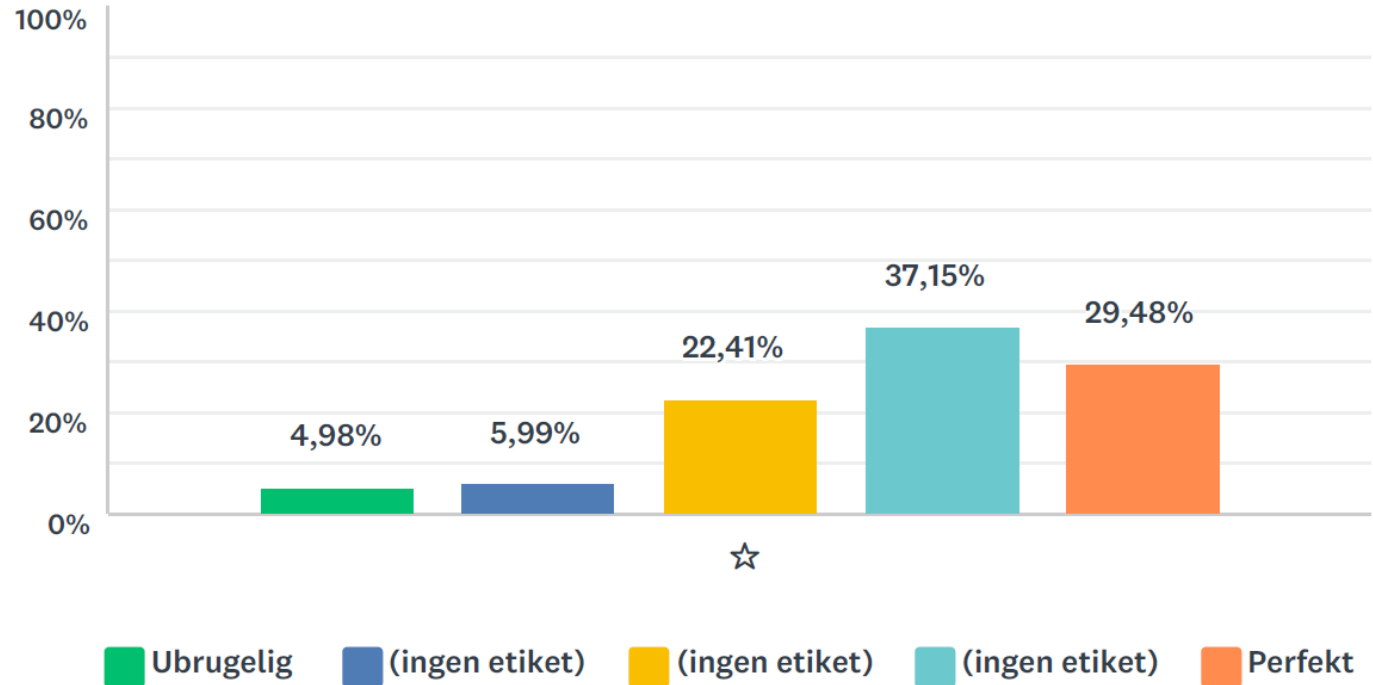
Responsive Design

Optimeret til alle platforme.



På en skala fra 1 til 5, hvor nemt er det
at finde den eller de biler, du leder efter?

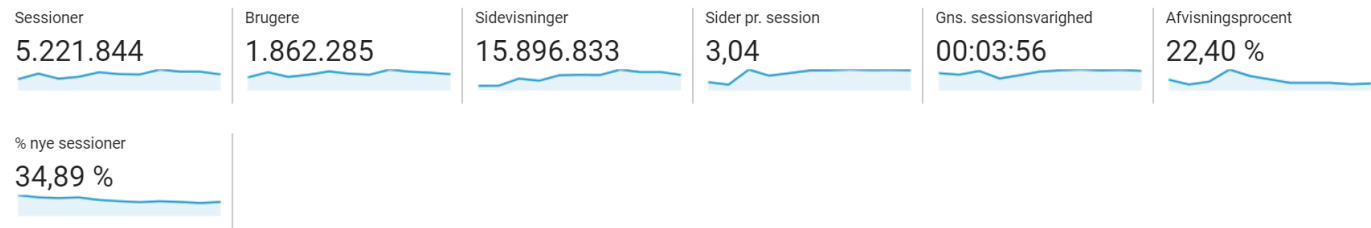
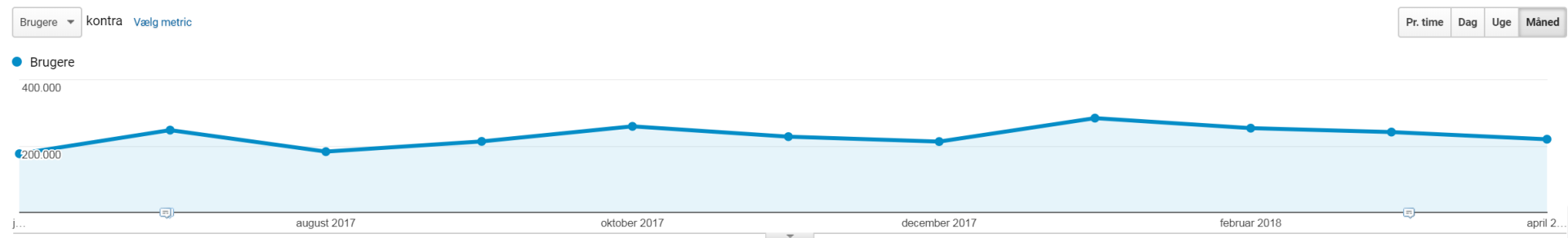
Kilde:
Biltorvet.dk
brugerundersøgelse
efterår 2017



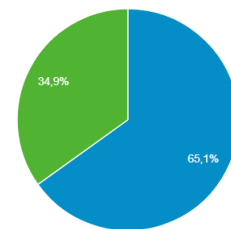
283.968

Så mange unikke brugere var der på Biltorvet.dk i januar 2018

Det nye Biltorvet.dk – rekordstort antal brugere

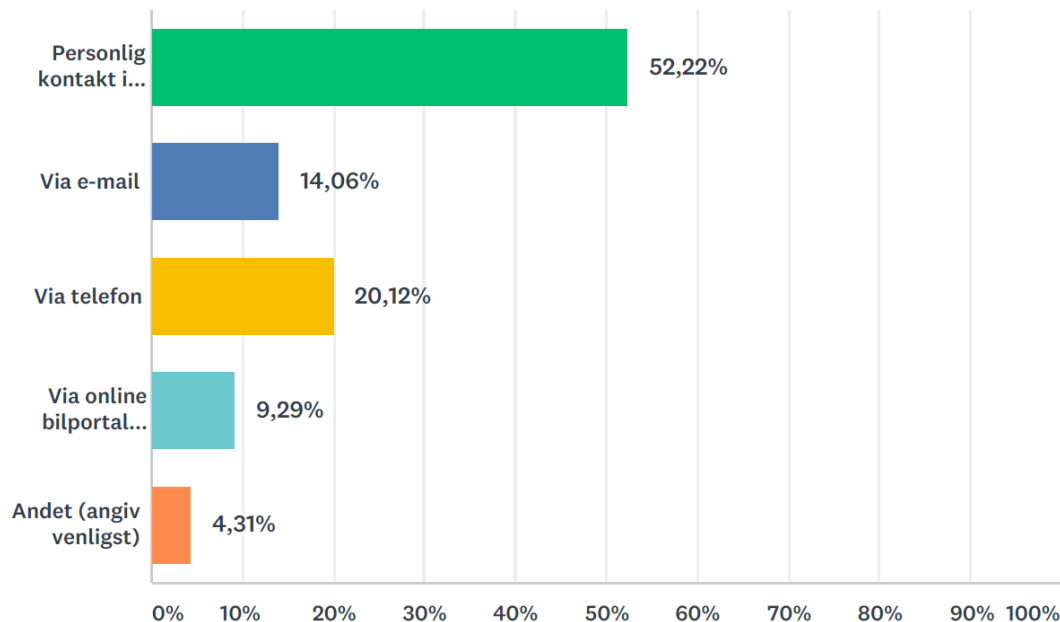


■ Returning Visitor ■ New Visitor



Kilde:
Biltorvet.dk
brugerundersøgelse
efterår 2017

Hvordan foretrækker du at henvende dig til en forhandler?



SVARVALG

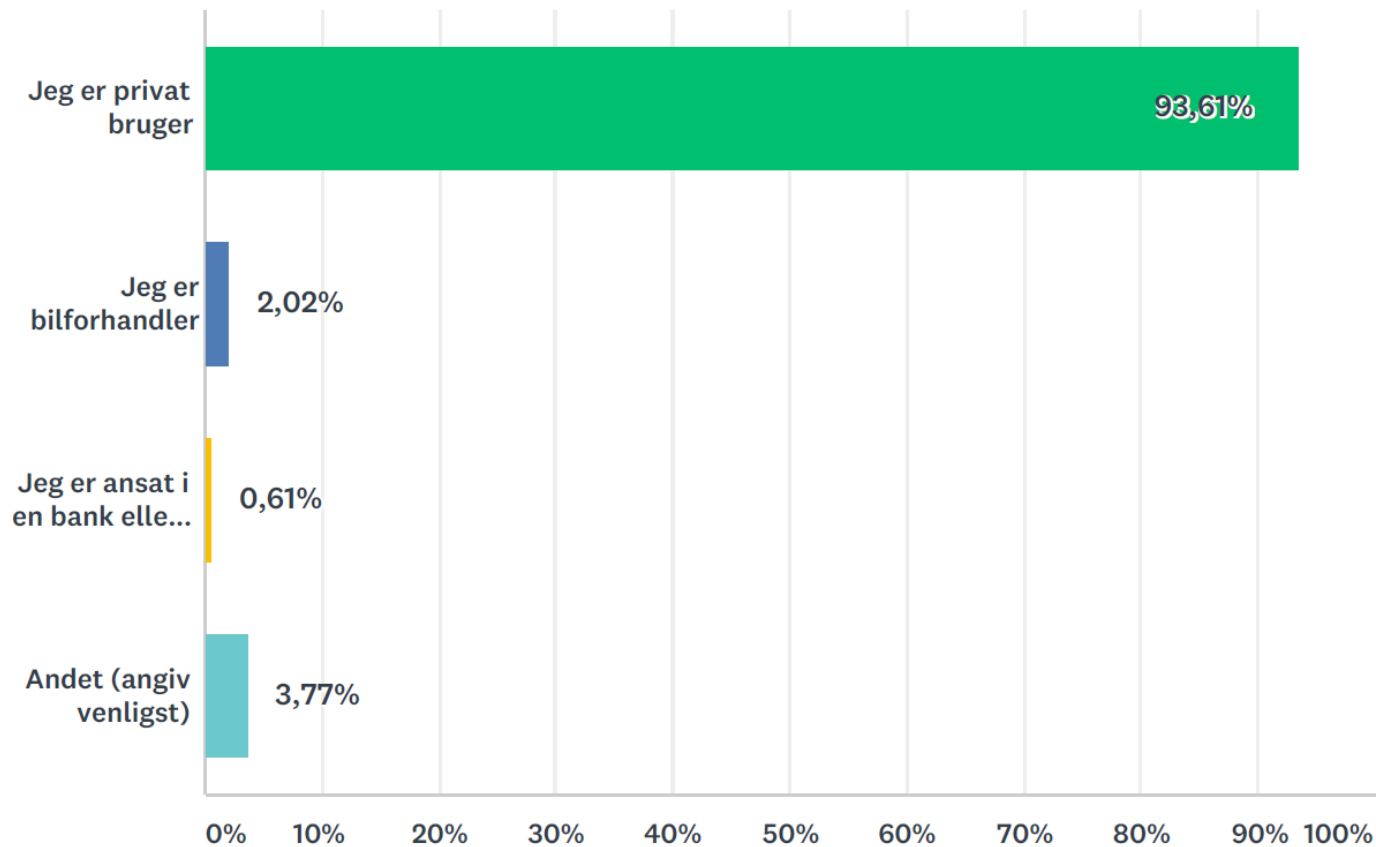
Personlig kontakt i forretningen

BESVART

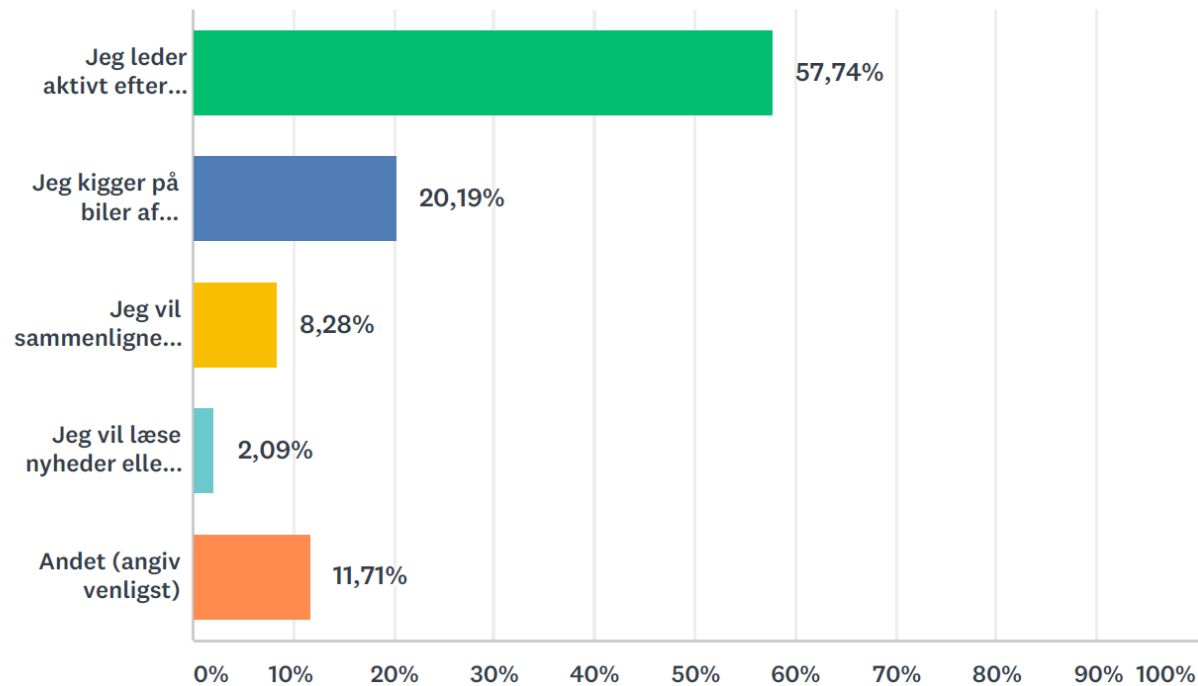
52,22%

I hvilket øjemed besøger du Biltorvet.dk?

Kilde:
Biltorvet.dk
brugerundersøgelse
efterår 2017



Hvorfor besøger du Biltorvet.dk?



Kilde:
Biltorvet.dk
brugerundersøgelse
efterår 2017

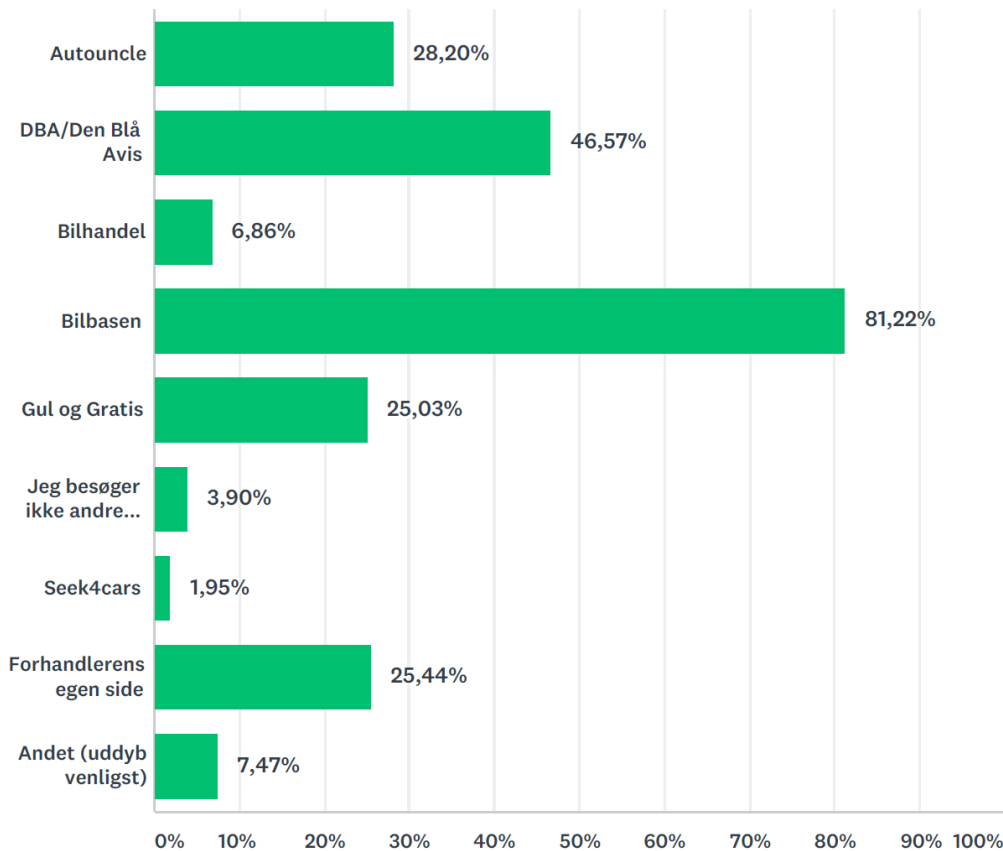
SVARVALG

Jeg leder aktivt efter ny eller brugt bil

BI

57

Hvilke andre sider besøger du også, når du leder efter ny eller brugt bil?



Kilde:

Biltorvet.dk
brugerundersøgelse
efterår 2017



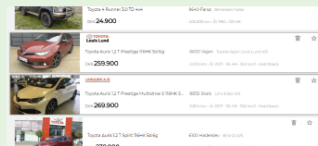
Få dine bilannoncer set mere med **PlusAnnonce**, **PlusLead** eller **PlusBoost**

Nye produkter

Få del i Biltorvets enorme brugermasse og få trafikken direkte til jeres hjemmeside med retargeting-koncepterne PlusLead og PlusBoost.

PlusAnnonce

- ✓ Fremhævet
- ✓ Logo vises i søgeoversigt
- ✓ Viser i topbanner på biltorvet.dk
- ✓ Viser først i relaterede annoncer
- ✓ Viser først i søgeagenter



PlusBoost

- ✓ Dine annoncer vises fire gange så ofte i bannere
- ✓ Kan tilkøbes med eller uden PlusLead

PlusLead

- ✓ Bannerannoncer dirigerer direkte til din webside
- ✓ Ram biltorvets mange brugere med din egen webside



Biltorvet.dk
STANDARD

✓ Abonnement 99,- kr. pr. måned

✓ 1,25 kr. pr. annonce pr. dag

PrisoversigtPlus

PlusAnnonce	+0,50 kr.
PlusLead	+0,50 kr.
PlusLead + PlusAnnonce:	+0,75 kr.
PlusBoost - pris pr. klik:	+2,00 kr.

Udover standardprisen pr. bil pr. annonce pr. dag.

PlusAnnonce fremhæves på biltorvet.dk både i synlighed og prioritet i forhold til andre annoncer. Alle forhandlerannoncer kører via reklamebureau på bannere på andre store websites på internettet. Disse bannerannoncer kan boostes på flere måder. Med **PlusLead** bliver brugeren ført til jeres webside, når der klikkes på annoncen. Med **PlusBoost** bliver annoncen vist fire gange mere end andre annoncer.

**Faktorernes
orden er
ligegyldig**



0,5 %



4 %



20 %



50 %

100.000 ser vores budskab

500 klikker sig til
hjemmesiden

20 kontakter os

4 prøvekører

2 køber

Hvor gode er vi m.h.t. SEO,
Adwords, Retargeting, SoMe,
Biltorvet.dk, etc.?

Hvor godt fungerer vores
hjemmeside (Call to Action)?

Hvor gode er vi til at aktivere
kunderne på skrift, når vi mailer?

Hvor gode er vi til at lukke
handler, når kunden er hos os?

A close-up photograph of a hand holding a car key. The hand is positioned on the right side of the frame, with the thumb and index finger gripping the key. The key is black and has a silver metal ring. The background is blurred, showing a person's arm and some outdoor elements. There are white diagonal bars in the top-left and bottom-right corners of the image.

Tak!

Nogen spørgsmål?

Kontakt os på

- » michael@adtimize.dk
- » cn@biltorvet.dk