

11 SECRETS POUR TROUVER BEAUCOUP DE CLIENTS POUR VOTRE CONCESSION D'AUTOMOBILES



Marc Koralt

Présentation du créateur de l'agence

Je m'appelle Marc Koralt, créateur de l'agence Webmaniac, le plus important pour moi est d'exercer un métier qui me plaît, me lancer des défis et me sentir utile pour les autres.



C'est pourquoi dès tout jeune, j'ai toujours un projet en vue, toujours une idée à développer, toujours un projet à préparer...

Créer c'est, selon moi, donner une forme à son destin, et lorsqu'on a l'âme d'un créateur il n'y a qu'une issue possible, plonger en envisageant l'avenir avec confiance et en s'engageant avec la volonté de réussir.

Ma véritable motivation est dans la satisfaction personnelle d'aider les entreprises à développer leur chiffre d'affaire grâce à Internet.

Mes débuts sur Internet remontaient à mes 14 ans où j'ai commencé à fréquenter les sites Freelancer qui m'ont permis de beaucoup m'améliorer dans le domaine du Web après des années.

Aujourd'hui, j'ai décidé de créer cette agence digitale avec une équipe compétente dans le but d'aider les entreprises à développer leur chiffre d'affaire grâce à Internet.

Dans le monde du digital, tous les secteurs font face à une concurrence énorme. Les concessionnaires automobiles n'y font pas exception. Il est donc primordial d'être connecté, responsive et centré sur le client.

De nos jours, les acheteurs de voitures ne franchissent plus les portes d'un concessionnaire sans en avoir recherché plusieurs (voire beaucoup) en ligne. Ils ne viennent en concession qu'au moment de l'acte d'achat. Le challenge est donc de toucher et capter ces clients connectés.

Voici donc quelques secrets et astuces simples de marketing pour vous, concessionnaires automobiles.

Avez-vous pensé à un site internet " mobile-friendly" pour votre concession automobile ?



Avant de se positionner définitivement sur un véhicule, les clients recherchent les caractéristiques techniques, les avis, des essais, et des concessionnaires sur Google, principalement sur mobile. Il est donc très important pour votre point de vente d'être visible sur le web, avec un site responsive, adapté aux smartphones.

Attirez l'attention des acheteurs potentiels et créez une bonne première impression avec un site internet dernière génération, présentant votre stock en ligne, un showroom virtuel, des offres promotionnelles et plus encore.

Comment un CRM peut aider les concessionnaires automobiles ?

Un CRM (Customer Relationship Management) est devenu une nécessité pour tout concessionnaire automobile. Cet outil très utile vous aide à gérer efficacement vos leads, et votre équipe à augmenter leurs ventes. Un bon CRM basé sur des règles va parfaitement synchroniser les parties Marketing et Ventes. Cela facilite la vie de tout le monde.

Les CRMs automobile vous aident à rassembler les leads provenant :

- des réseaux sociaux
- des showrooms
- des e-mails
- des services en points de vente
- de téléphone

Plus important encore, il vous permet de personnaliser vos suivis et gérer vos contacts de manière professionnelle.

SEO ou SEM ?

En réalité, on ne peut pas vraiment choisir entre l'un ou l'autre. Les concessions automobiles ont besoin du référencement naturel et payant pour générer du trafic et des ventes.

En ce qui concerne le SEO (Search Engine Optimization), veillez à respecter les best-practices pour la présentation de votre stock, la localisation de vos points de vente, et les mots-clé spécifiques aux concessions.

Vos campagnes SEM, elles, doivent être optimisées aussi bien en fonction des marques, modèles de vos véhicules mais aussi pour vos campagnes de promotions.

Quels médias utiliser pour cibler votre audience ?

Vous devez être vigilant concernant votre mix média marketing pour optimiser le ROI de vos campagnes. Une recherche approfondie dans ce domaine doit être faite afin de choisir le meilleur medium pour promouvoir votre marque et vos ventes. Il s'agit de mélanger judicieusement, et selon votre budget alloué, médias digitaux, plateformes sociales, mais aussi le print et l'affichage.

Pourquoi ne pas essayer des publicités vidéos ?

L'efficacité de la vidéo dans le secteur de la distribution automobile ne fait plus aucun doute. Faites-lui une place dans votre dispositif marketing. Les publications vidéos laisseront une forte impression de votre marque.

Les techniques SEO doivent également être appliquées pour la mise en avant de vidéos sur Youtube pour une meilleure recherche.

Enfin, faites des vidéos uniques et créatives. C'est ce qui vous différenciera de vos concurrents.

Quelle est votre e-réputation ?

Il ne fait aucun doute que les meilleurs vendeurs de vos concessions vous ont construit une solide réputation. Mais il est également important de se construire une réputation sur le web. Vos prospects parcourent les avis et les commentaires vous concernant avant même de vous parler.

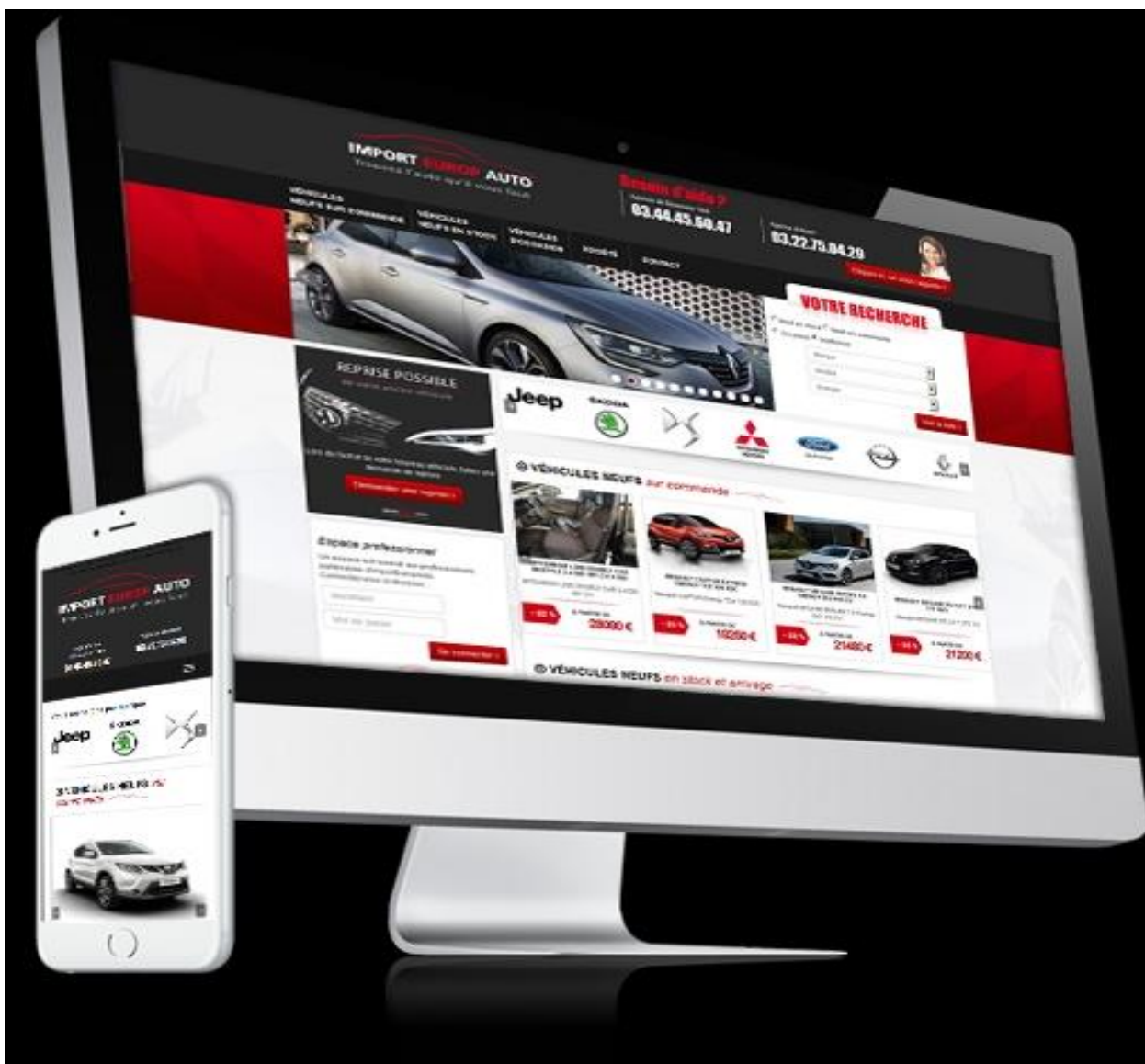
Pensez à créer des comptes sur les réseaux sociaux, les sites d'avis utilisateurs (Google My Business, Yelp, etc.), des sites spécifiques pour les concessionnaires, etc. Encouragez également vos clients existants à laisser des avis ou des témoignages, qui feront la promotion de vos ventes.

Voici enfin les 11 secrets et idées pour augmenter efficacement vos ventes de voitures en ligne

Jusqu'à 94% des acheteurs de voiture potentiels se connectent maintenant avec les concessionnaires automobiles grâce à leurs sites web, la plupart du temps sur leurs mobiles. L'objectif principal des services de marketing dans les concessions devrait maintenant être de piloter la fréquentation des canaux digitaux, y compris leur site concessionnaire automobile.

Voici 11 moyens efficaces pour y parvenir.

1. Disposer d'un site concessionnaire automobile responsive



Si vous ne disposez pas encore d'un site web automobile responsive, laissez tomber tout le reste et en faites-en votre priorité.

Un rapide coup d'oeil à vos statistiques Google Analytics vous montrera qu'une écrasante majorité de vos visiteurs en ligne accède à votre site Web depuis leurs mobiles.

Si votre site n'est pas responsive, les utilisateurs mobiles sont peu susceptibles d'avoir une expérience de navigation agréable, ce qui entraîne des taux de rebond élevés.

2. Inclure les images de haute qualité



**CONCESSIONNAIRE & NÉGOCIANT
AUTOMOBILE**
VENTE ET IMPORTATION DE VÉHICULES TOUTES MARQUES

PRÉSENTATION VÉHICULES NEUFS VÉHICULES D'OCCASION VOITURES PREMIUM SERVICES BLOG CONTACT

Accueil



est négociant automobile sur la ville de Saint Quentin depuis 2004 et vous propose chaque semaine de nouveaux modèles sélectionnés à des tarifs très attractifs et négociés à prix. De plus depuis 2010 LANIE est devenue concessionnaire KIA et met à votre disposition la qualité de service et le large choix de l'offre de la marque coréenne sur des véhicules garantis 7 ans.

[- EN SAVOIR PLUS SUR LANIE](#)

Des images convaincantes et de haute qualité ne manqueront pas d'attirer l'attention, en particulier lors de la recherche de voitures. Les caractéristiques des véhicules et la mise en avant des prix viennent ensuite.

Rendez votre information facile à comprendre, et mettez toujours en évidence les avantages clés.

3. Les Avis des clients et les récompenses fonctionnent

Impressionnez vos nouveaux clients en affichant les commentaires positifs. Mettez toujours évidence les récompenses que vous avez reçues. Cela augmentera la confiance de vos prospects qui visitent votre site Web concessionnaire automobile.

4. Démarrer un blog



Bloguer est l'une des stratégies de marketing de contenu qui provoquent le plus les ventes de voitures. Tenir un blog peut augmenter le trafic, renforcer la confiance et d'améliorer les taux de conversion.

Parlez des nouveaux modèles et des promotions, mais n'oubliez pas d'apporter des solutions aux questions et préoccupations de vos clients.

5. Publiez des Communiqués de presse

Afin d'attirer l'attention des médias locaux, publiez des communiqués de presse pour les informations qui en valent la peine. Faites vos communiqués de presse de manière professionnelle et concise.

Choisissez toujours des sites de communiqués de presse reconnus pour publier vos communiqués de presse.

6. Faites appel à des influenceurs



Interviewez quelques influenceurs locaux et publiez ces interviews sur votre site web, de préférence en choisissant le format vidéo. Posez des questions relatives aux voitures.

Il s'agit toujours d'une proposition gagnant-gagnant, dans la mesure où l'influenceur obtiendra plus d'exposition et votre concessionnaire obtiendra un contenu fiable.

7. Ciblez vos acheteurs automobiles grâce à des Personas

Au lieu d'étudier chacun des intérêts de vos clients, vous pouvez créer Personas et les cibler en ligne. Créez des annonces et du contenu liés à ces personnages pour attirer plus de prospects et une augmenter les fréquentation de vos concessions.

8. Créez une liste d'adresse e-mails et commencez des campagnes e-mailing



L'-email marketing est toujours efficace, et il apporte environ 110% de retour sur investissement (ROI). Préparez une liste d'adresses e-mails et démarrez immédiatement des campagnes e-mailing. Dans votre e-mail, n'oubliez pas d'inclure une offre valable uniquement par ce mail, des remises attractives, une newsletter gratuit à télécharger, un lien vers votre blog, etc.

9. Le marketing des réseaux sociaux fonctionne

Tirez parti des médias sociaux non seulement pour être présent, mais aussi pour le marketing. Toute votre communauté locale est probablement présente sur les médias sociaux. Créez de l'engagement avec eux, construisez de longues conversations, et augmentez ainsi les ventes de voitures.

Vous pouvez également en organisant des concours ou demandant des commentaires, faire de la publicité de façon créative.

10. Faites des cadeaux ou des remises

Tout le monde aime des cadeaux et des réductions ! Ceux-ci aideront à favoriser plus de visites, en plus de créer des liens entrants précieux.

11. Allez sur Google Adwords

La plate-forme de publicité payante Google Adwords est idéale pour obtenir des résultats à court terme. Les campagnes Adwords peuvent générer un trafic importants et des conversions. Une campagne peut être mis en place en quelques minutes et vous pouvez inclure du texte optimisé, une image ou une vidéo.

Vous souhaitez vous démarquer de vos concurrents ? Devenir un leader dans votre ville ?

Il y a plusieurs façons de générer plus de clients par mois grâce à votre présence sur Internet.

Avoir un site web est super important si vous voulez atteindre plus d'un million d'euros et qui est utilisé par les plus grandes entreprises qui existent en France. Ne suivez pas les perdants mais les gagnants pour réussir!

Maintenant, vous devez passer à l'action, mais vous avez 2 solutions qui s'offrent à vous.

Soit vous créez votre site web, vous essayez quelques techniques afin de ramener des clients mais malheureusement cela n'arriverait jamais si vous n'êtes pas un Webmarketer professionnel.

C'est là qu'intervient la 2^{ème} solution qui est d'être accompagné par une agence spécialisée dans la création d'un site web à son indexation dans la première page de Google et vers sa visibilité grâce aux réseaux sociaux.

Notre agence pourra vous créer un site web selon votre besoin et envie et ces professionnels pourront vous aider à développer votre site en visibilité sur Google et réseaux sociaux.

**Voici notre équation qui marche à tous les coups pour les entreprises que nous aidons :
Plus de clics → Plus de visiteurs → Plus de clients → Plus de ventes → Plus d'argent**

Vous pouvez créer votre site web grâce à notre agence Web Maniac ici :

[CRÉER MON SITE WEB MAINTENANT](#)

Si vous avez déjà un site web mais aucune visibilité malheureusement, notre agence mettra en place le SEO, Email Marketing, réseaux sociaux, publicité Facebook... pour multiplier votre nombre de clients ici :

[FAIRE CONNAÎTRE MON ENTREPRISE MAINTENANT](#)