



**Tania Martínez De La Madrid**

Digital Marketing & CRM Sr. Manager

# Herramientas Digitales para la industria automotriz

¿Cómo mejorar la conversión a leads?

**ENGAGE** TRANSFORM  
2021 ENHANCE  
DIGITAL BREAKTHROUGH AND GROW

# Penetración de Internet en México

100  
90  
80  
70  
60  
50  
40  
30  
20  
10  
0

**71%**

de la población en México.

**4%**

Crecimiento Promedio mensual

2009

2011

2013

2015

2017

2019

2021

30%

40%

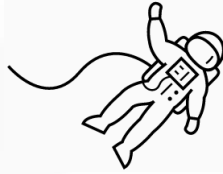
52%

57%

63%

66%

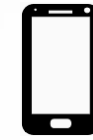
71%



**92**

Millones de Internautas

8h17m conectado s al día



Smartphone

**92%**



Computadora

**79%**



Smart TV

**56%**

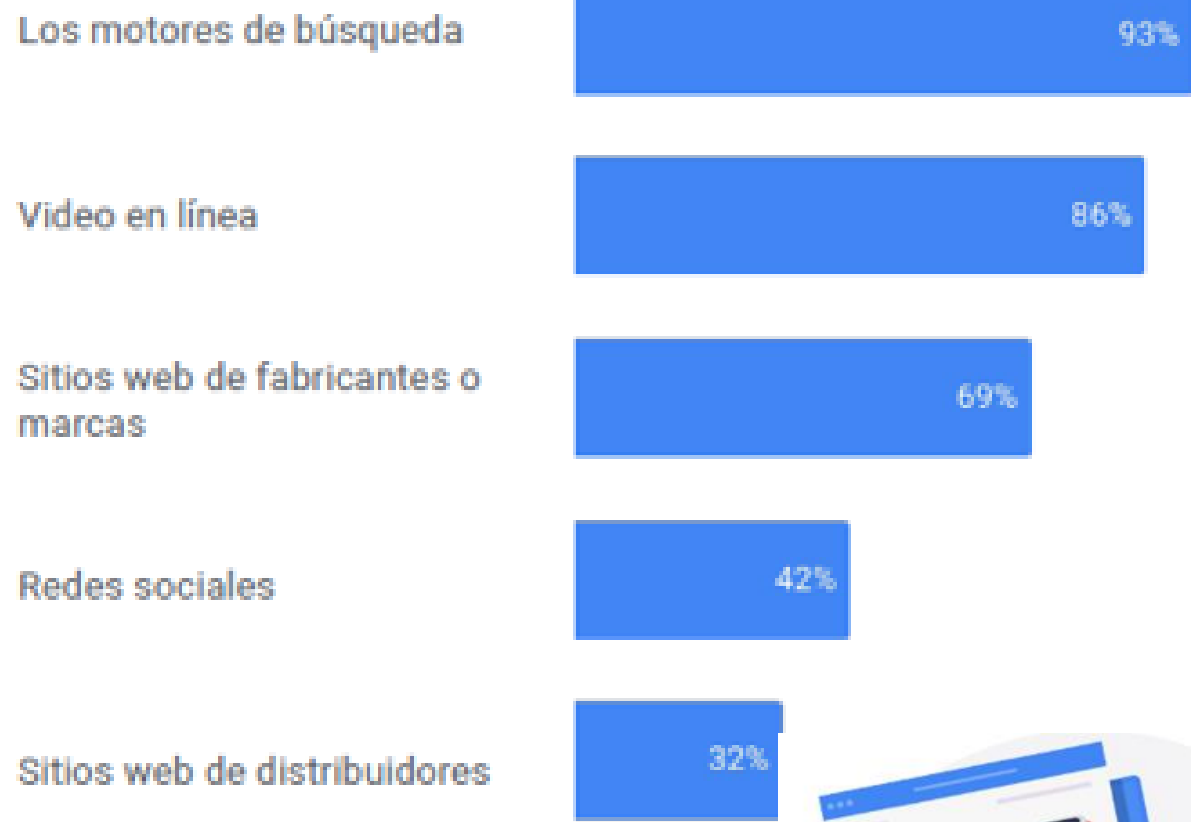
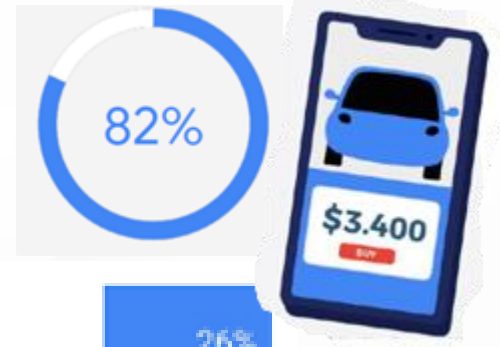


Tablet

**50%**

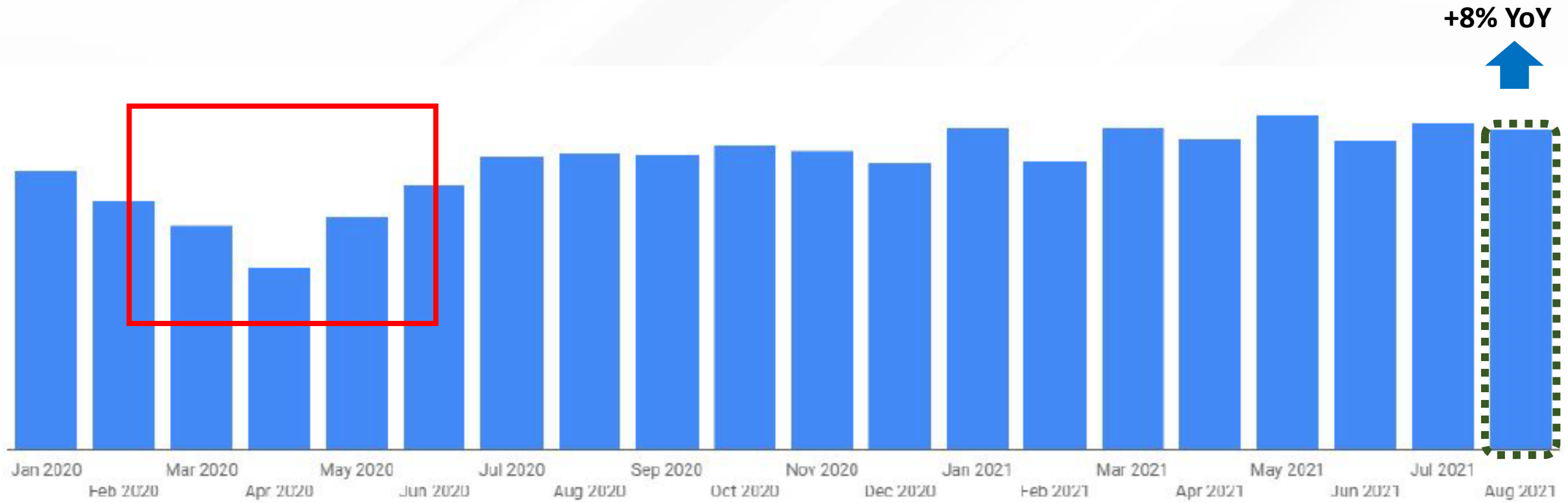
**47%** de los usuarios están interesados en la industria automotriz

# El descubrimiento de vehículos ocurre en línea



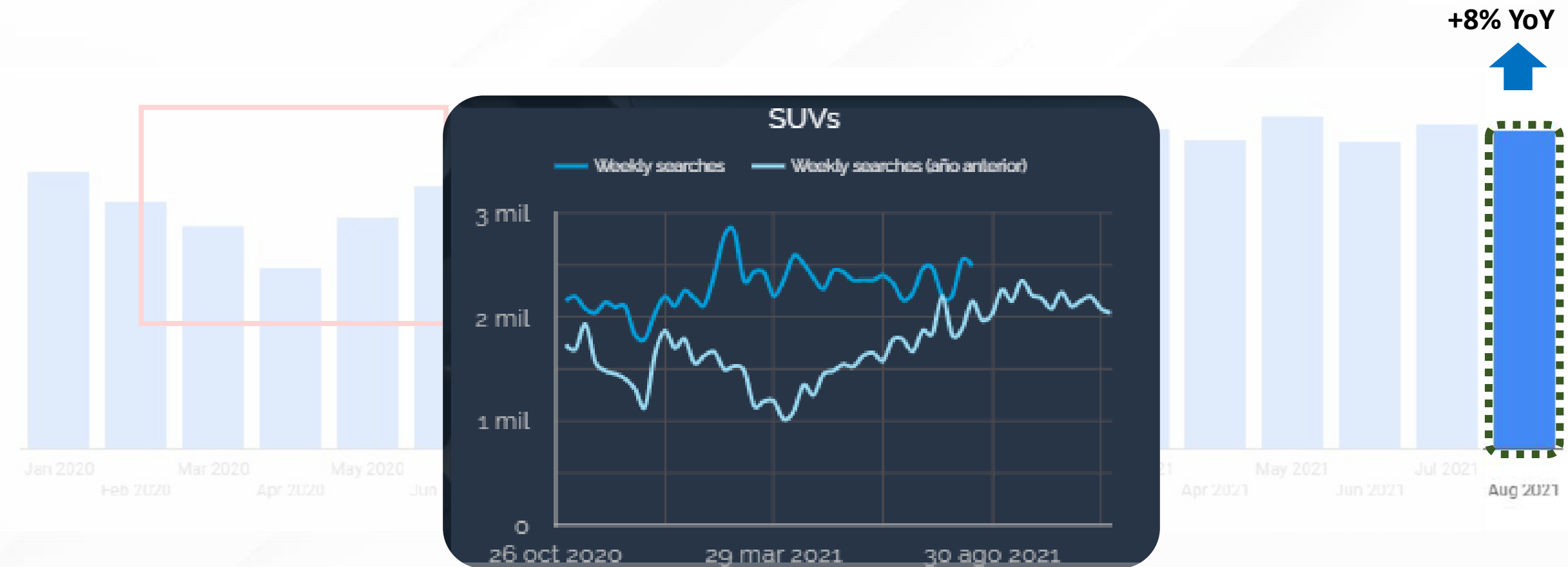


# Búsquedas de la industria automotriz 2020-2021 (México)





# Búsquedas de la industria automotriz 2020-2021 (México)





## ¿Cómo ha impactado la pandemia a la industria automotriz?



### El COVID-19 cambió la perspectiva de las personas sobre el transporte personal

Entre los consumidores mundiales:

**46%**

tienen planeado usar más los automóviles personales y menos el transporte público

**40%**

prefieren dejar de usar los servicios de transporte por cuestiones de salud y seguridad

**75%**

de quienes planean comprar un auto en 2020 creen que le proporcionará un "mejor control de la higiene"

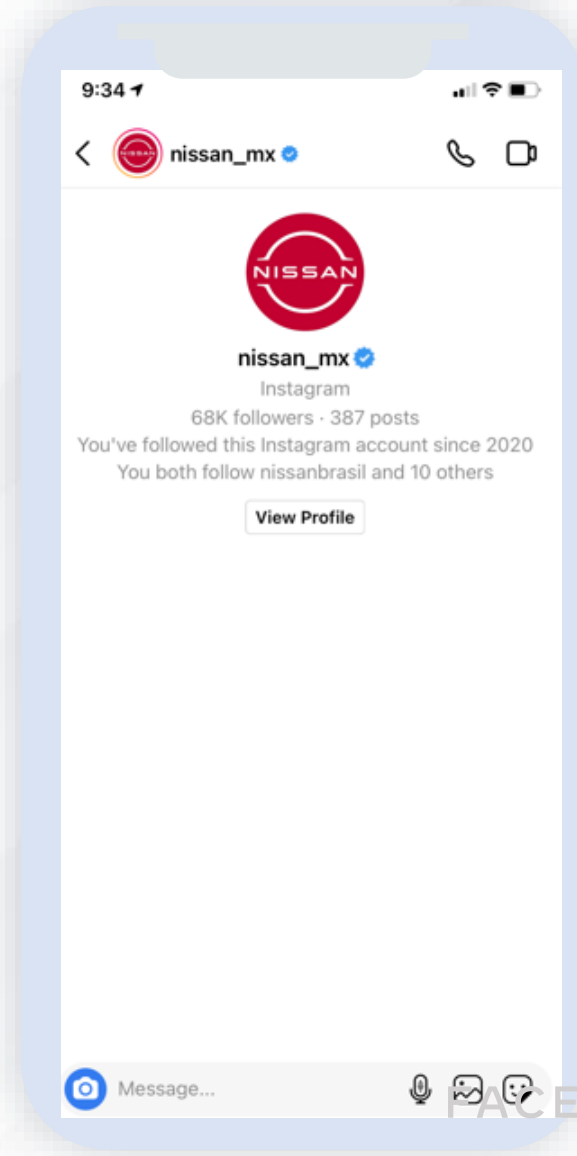
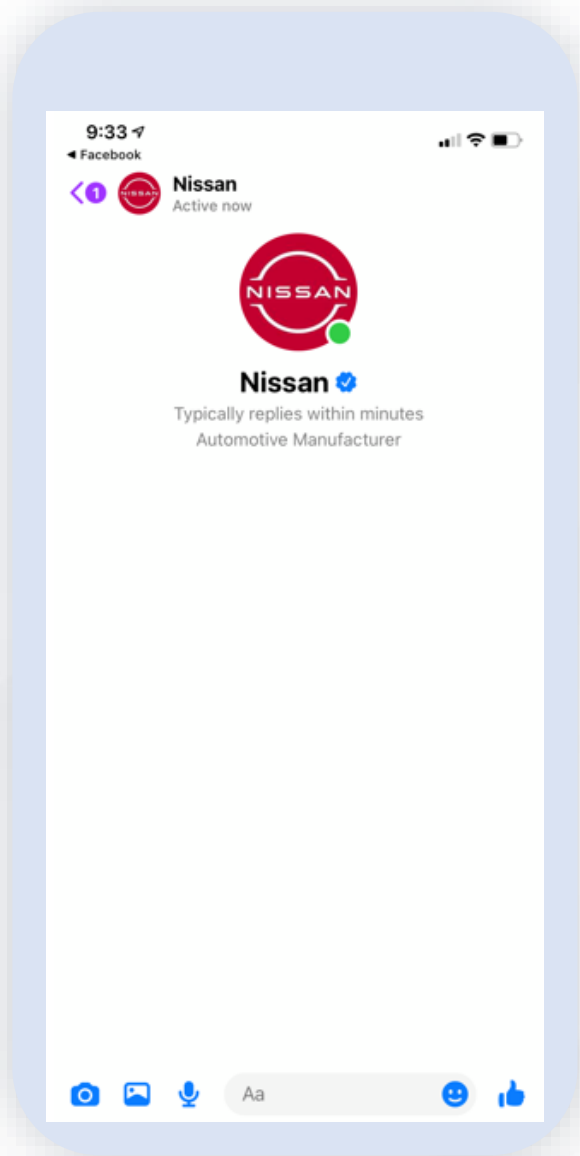
Source: 1/LMC Automotive, February 2020, 2&3/GWI Coronavirus Research April 2020. 2/3 Coronavirus Research March 2020" by GWI, March 2020.

FACEBOOK

Fuente: estudio de Caggemini Research Institute, abril de 2020.

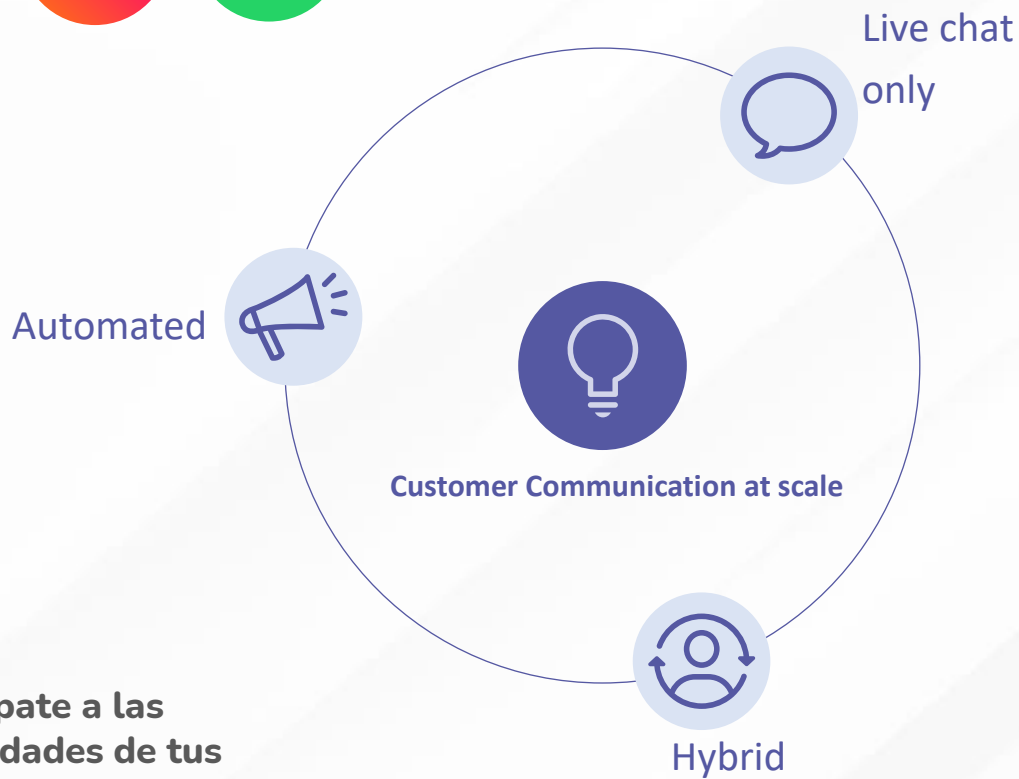


## Conectando con las personas a través de fuentes confiables.

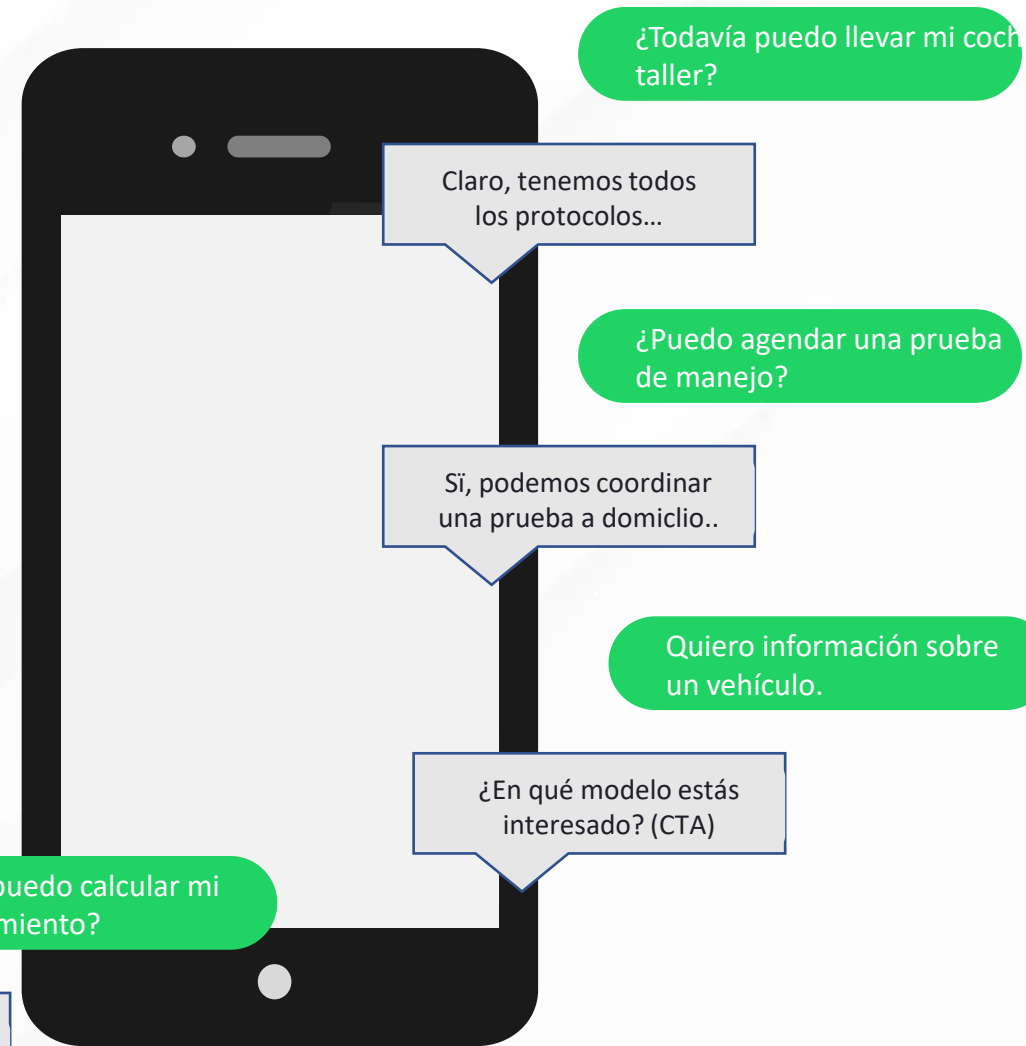


FACEBOOK

# Soluciones de mensajería instantánea.



- Anticípate a las necesidades de tus clientes.
- Automatización o soporte dedicado.
- Construye la conversación que deseas tener.



Puedes calcular tus pagos en nuestra calculadora financiera..

FACEBOOK



# La idea de realizar el proceso completo de compra de un automóvil por internet ahora les parece una opción factible a los compradores

TODOS LOS INTERESADOS EN COMPRAR AUTOMÓVILES NUEVOS

57%

MENORES DE 40 AÑOS

67%

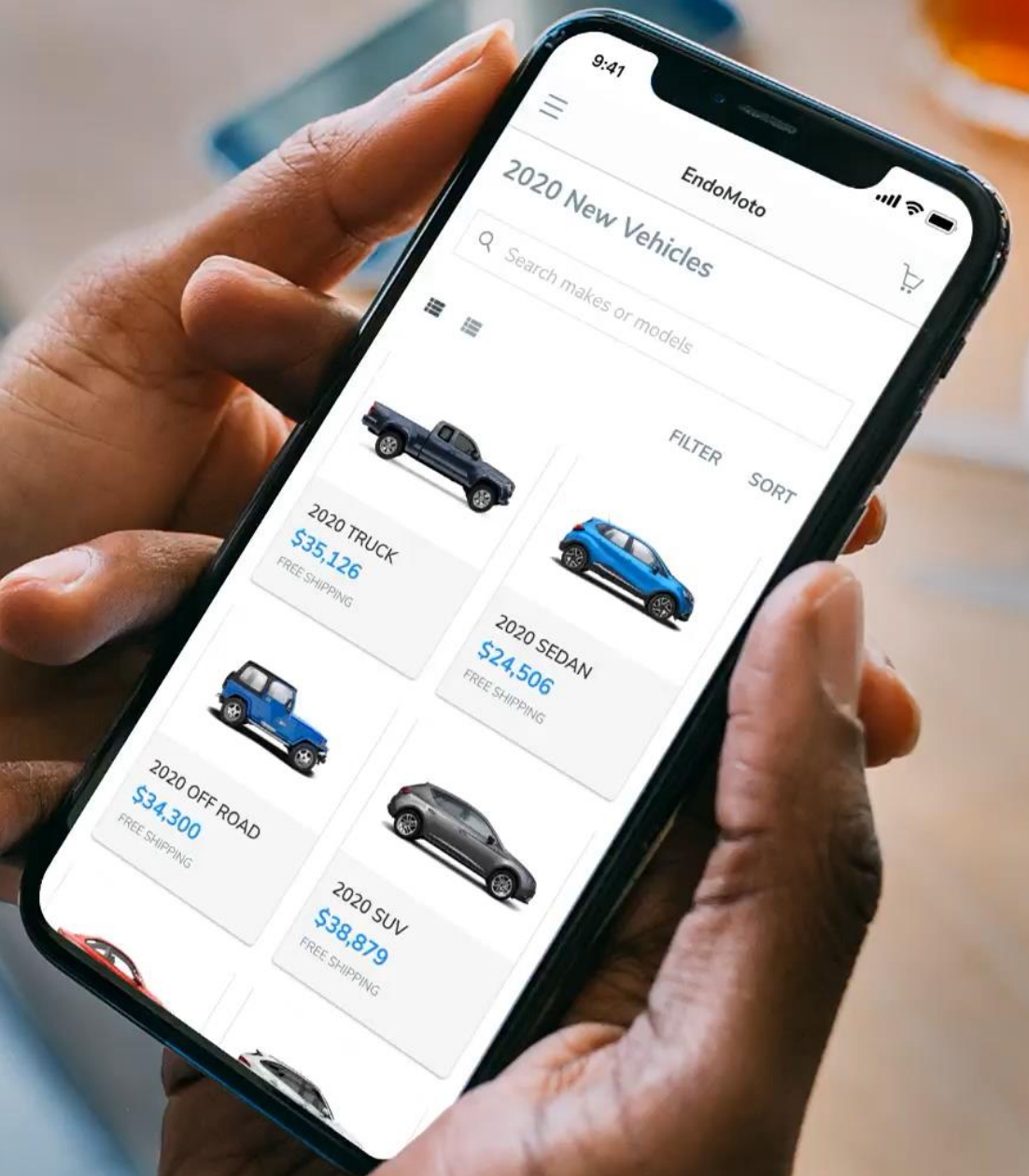
Fuente: "Auto eCommerce Study" (estudio online encargado por Facebook realizado a 1.153 compradores de automóviles e interesados mayores de 18 años en los Estados Unidos), agosto y septiembre de 2020. Preguntas realizadas: "La idea de realizar el proceso completo de compra de un automóvil por internet me parece ahora una opción factible".



FACEBOOK

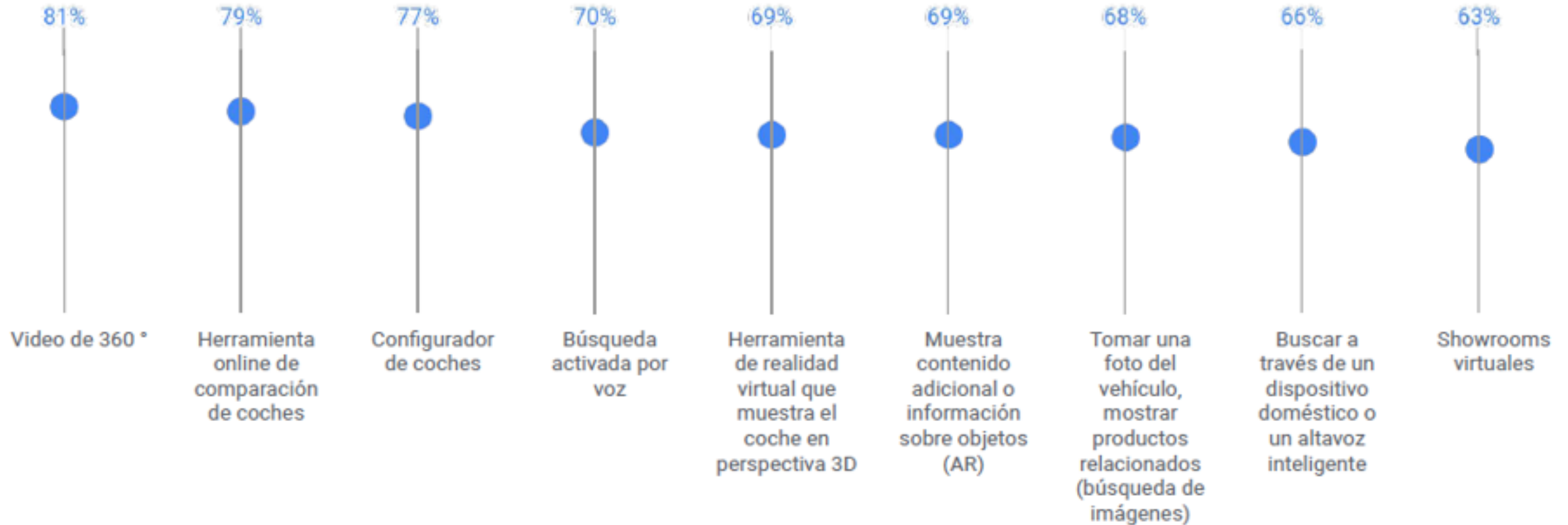
Milestone

Actualmente,  
vender automóviles  
online es la mayor  
oportunidad del  
sector



# Interés/Interacción con las herramientas digitales

Los compradores están adoptando cada vez más experiencias en línea de alta tecnología.



Source: Google Gearshift 2020 // Base: All new car purchasers n = 500 // Q28: Have you tried or used one of the following tools or new technologies in connection with your last car purchase?

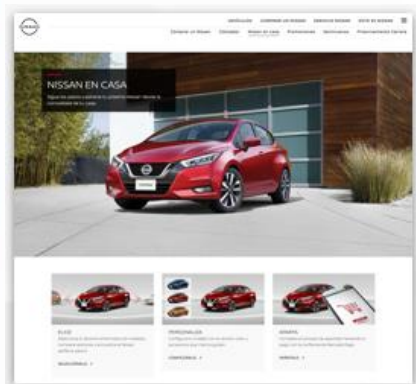
KANTAR | Google | MX

# NISSAN @CASA

To scale-up our digital capabilities with the strength of our dealer's network

## ELIGE @CASA

Un ecosistema digital integrado que permite a los clientes potenciales explorar, elegir y probar la conducción desde cualquier lugar y en cualquier momento



## COMPRA @CASA

Plataforma de apartados online



## SERVICIO @CASA

Herramientas de agendamiento a domicilio.



Chatbot

Servicio 24/7 respuestas inmediatas



One To Many

Demostración interactiva de vehículos



One To One

Asistencia personalizada remota

**KEY elements to focus our energy...**

1. Back-office integrations – Seekop (LMS), fuentes de inventarios, etc.
2. Monitoreo de todas las etapas del funnel específicamente la etapa más baja para mejorar la conversión en los distribuidores.
3. Precision marketing. Identificar audiencias con altas probabilidades de conversión. Todos los usuarios que llegaron a estas herramientas e interactuaron deben tener un tratamiento especial desde la estrategia de medios.

AGENDA PRUEBA DE MANEJO

@dealer or @home



**ENGAGE** TRANSFORM  
2021 | ENHANCE  
AND GROW  
DIGITAL BREAKTHROUGH