

August 2022

Nyhedsbrev

Målet er at alle kunderne booker online.

Tænk over det. Hvad kunne det potentielt medføre af kontante besparelser og ikke mindst frigøre af tid, som kunne anvendes på opgaver som trænger, hvis alle kunderne bookede tid på værkstedet online.

Online booking er ikke slut-destinationen på rejsen, men snarere begyndelsen, for med online booking følger muligheder for at forbedre kundens købsoplevelse, og dermed øge fastholdelse og mersalg, til gavn for bund-linjen i bilforretningen.

MiCAR har allerede automatiseret en række af bilbranchens mest populære produkter

Hvis du er nysgerrig på at komme videre med udviklingen, så start med at tale med [MiCAR AUTO E-COMMERCE](#). Måske er det ét af de mange produkter som MiCAR allerede har automatiseret.

Få det automatiseret - der findes en løsning.

NB! Se artiklen nedenfor for MiCAR's performance på at øge aktive kunder på værkstedet



Motormagasinet.dk: Bosch Car Service firedobler antallet af online bookinger

Få mere at vide her:

Best-in-class performance fra MiCAR: +17%

Definition af en aktiv kunde på værkstedet
= kunden har været på værkstedet indenfor 0-12 måneder

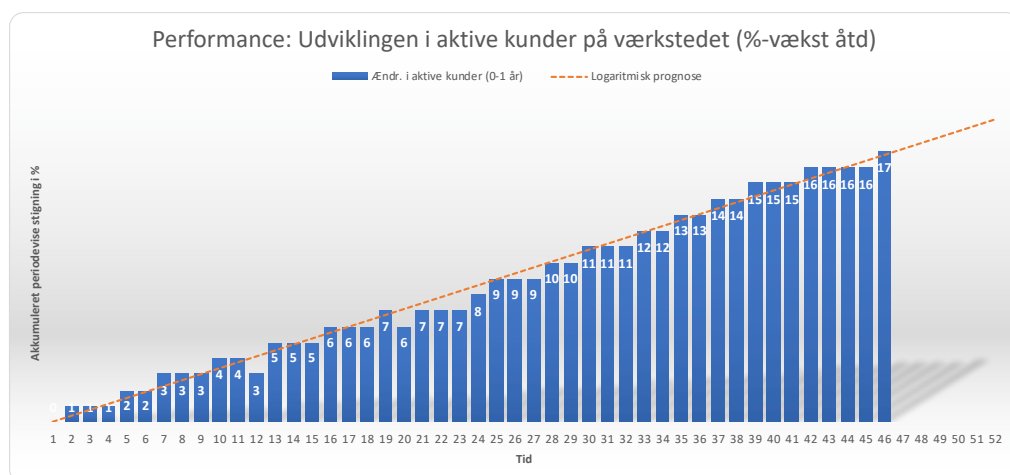
Andelen af aktive kunder på værkstedet voksede med 17% det seneste år.

[MiCAR AUTO E-COMMERCE](#), som er kendt for at hjælpe autobranchen med online salg og e-handel, trods krisen, og leverer best-in-class performance.

Det er MiCARs samarbejdspartnere, som er bilforhandlere og autoværksteder, der har gavn af resultatet, for det er deres kunder som i stigende grad booker tid på værkstedet. MiCAR assisterer dem bare med at automatisere og sælge online.

Data er udgangspunktet, der sætter os i stand til at hjælpe autobranchen, ved at lære kunderne bedre at kende, og hjælpe dem, gennem deres online adfærd. Det er nøglen til at sikre øget salg og indtjening. Det er MiCARs unikke kundedataplatform (CDP), som i realtid monitorerer og styrer den automatiserede kundekommunikation, gennem data, regler og triggers, der er hemmeligheden.

Kundedataplatformen (CDP) er inkluderet i samtlige MiCAR løsninger, og er baggrunden for at vi kan levere best-in-class performance.



[MiCAR AUTO E-COMMERCE](#): Få det automatiseret – der findes en løsning

Få mere at vide her:



| Stig Andersen | 53545159 | stig@micar.dk

Spar 80% på dit call center – det styrker bund-linjen.

***Omkostnings-
besparelser: Digitale
services har en meget
lavere stykomkostning
end et løntungt call
center***

Hvis du er fokuseret på at køre en LEAN og EFFEKTIV salgsmaskine, så skal du lægge en digital service, som f.eks. [MiCAR AUTO E-COMMERCE](#) ind, før du indsætter dine ressourcer fra Call Centeret.

Med andre ord så skal du lade MiCAR kvalificere dine kunder og leads digitalt, før du anvender de dyre ressourcer i call centret. Der er mange penge at spare for en DIGITAL SERVICE har en MEGET lavere stykomkostning end et CALL-CENTER. Resultatet vil derfor være, at bund-linjen stiger, da omkostningerne falder.

Hvorfor giver du ikke dine trofaste kunder mulighed for at købe online?

Hvis du giver dine kunder mulighed for at købe online, når du alligevel er i gang med at kvalificere om de er villige til at købe mere af dig f.eks. i eftermarkedet, vil du opleve at kunderne køber mere og at de bliver glattere for at være kunde hos dig. Resultatet vil være at du realiserer et systematisk mersalg til den lavest mulige stykomkostning.

[MiCAR AUTO E-COMMERCE](#) - få det automatiseret - der findes en løsning



Motormagasinet.dk: Skorstensgaard låner millioner til at sikre driften efter stort underskud

Få mere at vide her:



| Mogens Dyrbing | 53545159 | mogens@micar.dk

Rekordsalg af service- og reparationsaftaler: 77% blev solgt online.

*Online salg af
serviceaftaler kan
sammenlignes med
online
abonnementssalg*

MiCAR har aldrig leveret flere online service- og reparationsaftaler til bilbranchen end vi gjorde i juni 2022

[MiCAR AUTO E-COMMERCE](#), som er kendt for at hjælpe bilbranchen med online salg og e-handel, trodser sommerferie og faldende bilsalg, og leverer bedste salgsresultat nogensinde.

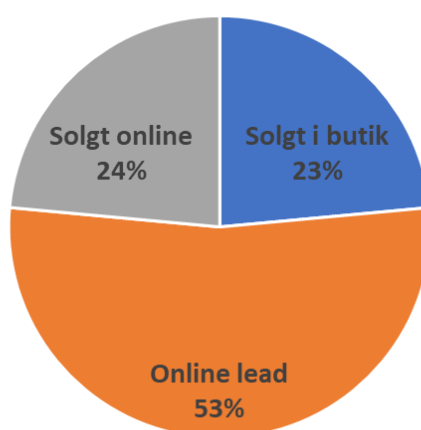
Og det er vel-og-mærke solgte service- og reparationsaftaler, som leveres direkte videre til MiCAR's samarbejdspartnere, som er bilforhandlere og autoværksteder. Det er bilbranchen, der har gavn af salgsrekorden, for det er deres aftaler. Vi hjælper dem bare med at sælge online.

Hvorfor kun sælge service- og reparationsaftaler i forbindelse med at kunden køber en ny bil? Du kan nemt bruge hele det åbne vindue frem til 1. serviceeftersyn til at optimere dit salg. Ikke ved at ringe til kunderne, men ved at bruge mail marketing til at lære kunderne mere om hvad en service- og reparationsaftale er, og samtidig gøre det muligt at købe aftalen online, hjemme fra sofaen.

Det har MiCAR hjulpet bilforhandlere med siden 2017, så vi bygger på mange års erfaring, med rigtigt mange forbedringer og justeringer af vores online salgsmotor. Vi er godt tilfredse, for vi har efterhånden fået optimeret maskinen til direkte online salg til slutkunderne, baseret på data fra bilbranchens kundebaser.

Løsningen er automatiseret, så vi ser typisk ikke nedgang hen over ferie, weekends eller f.eks. corona-nedlukninger. Det har aldrig været nemmere og billigere at sælge service- og reparationsaftaler.

Solgte Service- og Reparationsaftaler Juni 2022



[MiCAR AUTO E-COMMERCE](#): Få det automatiseret – der findes en løsning

Få mere at vide her:



| **Peter Zandbergen** | 51909971 | peter@micar.dk

Tag dæksalget tilbage ved hjælp af online salg

Hvad er en service-model?

Det er et samarbejde omkring outsourcing af software og eksekvering af digitale services, som betales via et abonnement

Det er overskriften på en forretningsmodel som blandt andet Bilia i Sverige dyrker. Det er ideen om at flage de forskellige forretningsområder, der ligger i bilforretningens eftermarked hjem igen.

Og det er samtidig ideen om, at kundebasen har høj værdi i en bilforretning. Samt at værdien af bilforretningen er lig med dens evne til at aktivere kundedata med høj relevans og værdi helt hjemme fra slut-kunden i sofaen, så omkostningerne ikke overstiger salgsprovenuet.

Der er dog roadblocks på vejen, for det er ikke nemt at finde en effektiv praktisk og økonomisk model.

Og dog, hvis man anerkender muligheden for at etablere e-commerce direkte ud til slut-kunderne, og man anerkender værdien af at kunne automatisere processerne, så er det indenfor rækkevidde.

Og hvis man samtidig vil undgå IT-projekter og uoverstigelige investeringer, der nemt kan slå en god ide ihjel, så skal man se sig om efter en Partner, der kan facilitere løsningen på en SERVICE-MODEL. Det kan bane vejen for løsninger, der har høj hastighed-til-markedet, er omkostningseffektive og som kan skabe salgsresultater direkte hjemme fra kundernes sofaer.

MiCAR Auto e-commerce har landsat flere service-løsninger der performer i Bilbranchen.

Få det automatiseret - der findes en løsning!



Motormagasinet.dk: Konkret råd til værkstederne: Tag dækkene tilbage!

Få mere at vide her:



| Peter Zandbergen | 51909971 | peter@micar.dk

MiCAR Auto E-Commerce

Snogegårdsvej 101
2860 Søborg



@Micar Auto E-commerce

<https://www.linkedin.com/company/micar-aps>