

April 2023

Nyhedsbrev

Om salgsautomatisering og e-commerce

2022: Aktive kunder på værkstedet steg med 17% 🤖

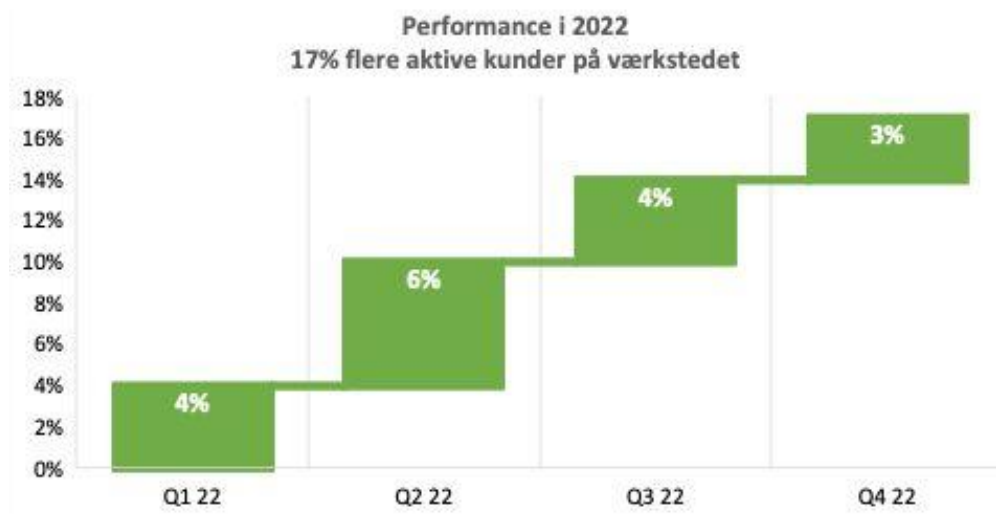
I lighed med 2021, så viste 2022 sig som et godt år for kundefastholdelse og mersalg på værkstedet.

[MiCAR AUTO E-COMMERCE](#), som hjælper autobranchen med automatiseret salg og e-commerce, trodser krisen, og leverer en 17% stigning i de aktive kunder på værkstedet. I 2021 var stigningen også på 17%, så momentum har kunnet bibeholdes på trods af de mange kriser.

*“Don’t bring a knife to a
gunfight”*

*Der skal mere til end du
tror.*

*Det er den samlede
kundefølelse, der sikrer
høj fastholdelse og mersalg
på værkstedet – en enkelt
mail i ny og næ er ikke nok.*



Figur 1: Performance MiCAR AUTO E-COMMERCE

Det er vores samarbejdspartnere, som er bilforhandlere og værksteder, der har gavn af resultatet, for det er deres kunder, som i stigende grad returnerer til værkstedet, for at få lavet reparationer og købe services.

[MiCAR AUTO E-COMMERCE](#) assisterer bilforhandlerne og værkstederne, som dataformidler, med at automatisere og sælge online. Læs mere om at udnytte potentialet i kundebasen: www.micar.dk/performance/

Hemmeligheden skal findes i MiCAR's formel med kundeselvbetjente købsmoduler, automatisering og data-styring, som sætter os i stand til at hjælpe autobranchen, ved at gøre det muligt for kunderne at købe selv hjemme fra sofaen.

Nøglen er at monitorere kundernes online adfærd, og det gør MiCAR via en unik

kundedataplatform (CDP), som i realtid styrer den automatiserede kundekommunikation gennem data, regler og triggers. Læs mere om adfærdsdata her: www.micar.dk/cd-platform/

Hele pakken sikrer høj performance og leveres indbygget i alle MiCAR's løsninger. Læs mere om løsningerne her: www.micar.dk/. Kontakt os for mere information.

Skriv eller ring for en uforpligtende introduktion til mulighederne.



| **Stig Andersen** | 53545159 | stig@micar.dk

Ny rekord. Hver 5. kunde købte en service- og reparationsaftale – 80% blev købt online 😊

Vi har aldrig leveret flere online service- og reparationsaftaler end vi gjorde i 2022.

MiCAR har udviklet en løsning, der sælger flere serviceaftaler online, end gennemsnitsforhandleren sælger ved personligt salg, og omkostningen er kun 1/10

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

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

Se video her: <https://lnkd.in/dg9MdYP9>

"Hemmeligheden" er at forhandlerne systematisk bruger hele salgsvinduet fra bilkøb til 1. service

Hvorfor kun sælge service- og reparationsaftaler i forbindelse med at kunden køber bilen? Vi har gjort det muligt at bruge hele det åbne vindue frem til 1. serviceeftersyn til at optimere salget. Ikke ved at ringe til kunderne, men ved at bruge salgsautomatisering og 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.

Læs mere om MiCAR's løsning til online automatiseret salg af serviceaftaler her: <https://lnkd.in/dJRANtj3>



Figur 2: Online salg af serviceaftaler, micar.dk

Skriv eller ring for mere information.



| Stig Andersen | 53545159 | stig@micar.dk

Gode indtjeningsmuligheder: 20% mere dækforbrug i elbilerne øger dæksalget forudsiger ICDP 😊

Thomas Møller Sørensen peger i Motormagasinet på at dæk og hjul er en af de positive forretningsmuligheder for bilforhandlere og værkstederne.

MiCAR AUTO E-COMMERCE har med en ny banebrydende e-handels løsning gjort det muligt at vinde afgørende forretning på dæk og hjul.

Ved at kombinere dækhotel, dæk-data med e-handel kan værkstedet fastholde eksisterende kunder og vinde det tabte tilbage igen.

Læs mere her: <https://lnkd.in/e4PwD2qW>

*Kunden får købt nye dæk,
afbalancering og hjulvask
uden bøvl og uden at
besøge værkstedet – alt
købes online*



Figur 3: Eftermarkedet skælver: Her er muligheder og risici, Motormagasinet.dk

Skriv eller ring for mere information.



| Stig Andersen | 53545159 | stig@micar.dk

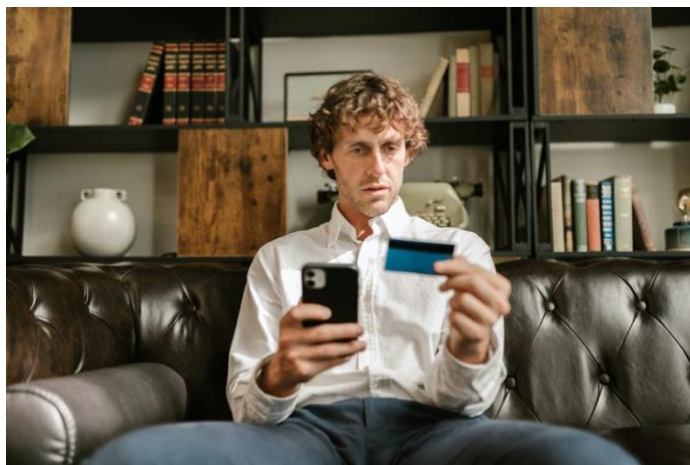
Fik du høstet de lavt-hængende frugter i kundebasen?

Enhver virksomhed mister kunder over tid. Det er der en række årsager til. Tag for eksempel en bilforhandler, der sælger en ny bil til en kunde, men som efterfølgende ikke i tilstrækkelig grad forsøger at fastholde kunden i eftermarkedet, og dermed går glip af mersalg og indtjening.

En undersøgelse fra Harvard [Business School](#) (se link) viser, at en stigning på kun 5% i kundefastholdelsesrater kan øge overskuddet med 95%.

Nysgerrig på hvordan kundedata kan forbedre værkstedets performance – så se her:

<https://www.micar.dk/cd-platform/>



Besparelser: Tænk over det. Hvor meget kan din virksomhed potentielt opnå i effektivitetsgevinst og omkostningsbesparelse ved at følge en fastholdelsesstrategi?

Sælger mere: Ved at målrette en større del af dit fokus på fastholdelse af eksisterende kunder, kan du opnå en højere konvertering og et større salg.

Køber mere: Hertil kommer at kundefastholdelse vil føre til øget salg. Det skyldes, at loyale kunder bruger op mod 67% mere på at købe mere af dig, end nye kunder.

Hvordan kommer jeg i gang, uden at strande på investeringer og IT- projekter?

MiCAR Auto E-commerce har udviklet en række service pakker, som du hurtigt og effektivt kan sætte i drift. MiCAR sørger for opsætning, drift og optimering, og det er på abonnement. Udbyttet er direkte online salg og varme leads, der ringer til dig. Resultaterne, der starter allerede fra den første dag, skabes løbende i takt med at du automatiseret udkommer til alle dine kunder, på rette tid, sted og med høj relevans.

[Gå til blog-site](#)

Ring eller skriv for mere information.

 | Mogens Dyrbing | 53545159 | mogens@micar.dk

Lytter du når dine kunder taler?

Når kunderne fortæller dig hvad de vil have, så er det bare med at spidse ører, og rette til, for balancen mellem SPAM og KUNDEVÆRDI er hårfin.

Det koster dyrt at fejle, mens præmien er stor når du får det gjort rigtigt.

Hvis din kundekommunikation er af høj relevans, på rette tid og rette sted, så vil kunderne sætte stor pris på dig, og det vil afspejle sig på bundlinjen. Hvis du fejler vil de afmelde dit samtykke.

I den digitale verden er data udgangspunktet, der sætter dig i stand til at lære kunden bedre at kende, og dermed sætte dig i stand til at ramme rigtigt 😊.

Bliv inspireret og læs mere her: <https://lnkd.in/eczBDwRc>

Du har 10.000 aktive kunder på værkstedet 🛠️. Ved du præcis hvem af dem, der er mest nysgerrige på dine forskellige produkter? Svaret må vel være NEJ, for det kræver at du har samtaler med dem alle, kontinuerligt og hele tiden. Det koster 📞.

Lyt i stedet til data, det er det samme som at lytte når kunderne taler med fødderne 🚶 - og det er godt data fodarbejde, som betaler sig på bund-linjen 📈.



Figur 4: CD platform, micar.dk

Ring eller skriv for mere information.

 | **Mogens Dyrbing** | 53545159 | mogens@micar.dk

Autobranchen bør bruge kundedata til at lave bedre og billigere kundeservice 🗣️

Ved at koordinere dine kunde- og eftermarkedscentre med automatiseret kundekommunikation og online salg, kan du levere bedre og billigere kundeservice.

Spar 80% på dit call center

Er du fokuseret på at køre en LEAN og EFFEKTIV salgsmaskine, så skal du lægge en digital service, som f.eks. MiCAR ind, før du indsætter dine dyrere Call Center ressourcer

Tricket er at sam-koordinere de kunderejser, som du tilbyder dine kunder, både offline og online, så de ikke fremstår som adskilte og forskellige kommunikationskanaler, men derimod spiller sammen i een relevant kundeoplevelse.

Der er mange besparelser at hente i driften af kundecentrene, læs mere her: https://lnkd.in/eH_inYSC

Læs også mere om hvordan du kan gøre din kundeservice mere proaktiv og opsøgende: <https://lnkd.in/eb8EqMRc>



Figur 5: Myth busters: Unexpected insight on contact centers, mckinsey.com

Ræk ud hvis du vil vide mere.



| 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>