

Juli 2023

Nyhedsbrev

Hvornår skal du handle online med dine kunder?

Kunderne vil ikke blot orientere sig online – de vil købe online 😊

Vil man, som bilforhandler og værksted, handle direkte online med kunderne, så skal man sørge for at være tæt på kunden - både i salget og i eftermarkedet - med hurtige responsmuligheder. Kundeadfærdsdata og salgssautomatisering er derfor nøglen.

Der findes allerede digitale og automatiserede løsninger derude, til dig som vil hurtigt og omkostningseffektivt i gang.

Så hvornår skal du kunne handle med alle dine kunder – online, direkte og hjemme fra sofaerne?

Kunderne vil købe direkte online – de vil ikke blot indhente information og orientere sig online

Det handler om meget mere end DMS-data.

Læs mere om kunde adfærdsdata og kundeoplevelser, der laver mersalg, her: www.micar.dk/cd-platform/

Skal du snart handle online med dine kunder?

Læs mere om hvordan bilkunderne allerede i dag køber online og direkte her: www.micar.dk/



*Figur 1: ”Kunderne vil mere end bare orientere sig online, de vil købe online”
- bildanmark ifølge Gunni Mikkelsen, motormagasinet.dk*

Skriv eller ring for en uforpligtende introduktion til mulighederne.



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

Stort tillykke med den ”pæne fremgang” til Jørgen Gravgaard og Co. 🙌

110 ansatte på Nellemann-teamet leverede i 2020 en omsætning på 0,6 mia. kr. og et overskud på 2,3 mio. kr., som i 2022 var vokset til 1,1 mia. kr. og 16,5 mio. i 2022. Det er da til at få øje på 🧐

Respekt for det store stykke arbejde der ligger bag, og ikke mindst modet til at vælge nye digitale og succesfulde veje 😊.

[Bilforhandlerkæden Nellemann A/S](#) kommer ud af det seneste årsregnskab med vækst i både overskud og omsætning. Direktør [Jørgen Gravgaard](#) kalder det selv for en ”pæn fremgang”.

*Det er hele kundeoplevelsen
- den samlede påvirkning af
kunderne, der gør
forskellen, og sikrer høj
kundefastholdelse og
mersalg på værkstedet – én
enkelt notifikation i ny og
næ er ikke nok til at flytte
på kunderne*

Læs mere om hvordan du kan komme videre med udviklingen af salgsautomatisering og e-commerce i din bilforretning her: www.micar.dk/



Figur 2: Nellemann-direktør, Jørgen Gravgaard om millionoverskud: ”Pæn fremgang”, motormagasinet.dk

Skriv eller ring for mere information.



| Stig Andersen | 53545159 | stig@micar.dk

Hvordan afskærer du dine konkurrenter fra at hugge dine bedste kunder?

Pre-booking er et af de mest effektive midler til at fastholde kunderne på værkstedet 🖱️

Hvad er pre-booking?

Pre-booking er ret beset en forudbestilling eller reservation. Forestil dig en situation hvor du lige har været til service med din bil, og du bliver kontaktet af værkstedet med et tilbud om at komme først i køen til næste serviceeftersyn, ved at booke tid allerede nu. Det er nemt. Et klik. Og du kan altid ændre tidspunkt senere, hvis noget skulle komme op.

Du skal være tidligt ude – og det skal være nemt - så er kunderne med på legen.

Pre-booking bygger på den velkendte taktik om at komme tidligt ind og afskære konkurrenterne fra at komme på banen.

Nysgerrig? Så læs mere her: <https://lnkd.in/eE4AqghT>



Figur 3: Hvordan afskærer du konkurrenterne fra dine kunder? www.micar.dk

Skriv eller ring for mere information.



micar
auto e-commerce

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

Personalisering: Sælger dine budskaber og din kundekommunikation? 😊

Hvis du allerede er godt tilfreds med resultaterne, så gå videre til næste artikel. Hvis du derimod er stålsat på at gøre det bedre, så skal du fokusere på data og personalisering.

Er kunderne ikke ligeglade med data?

70% af dine kunder forventer at din salgskommunikation er data-drevet og personaliseret. Og 75% bliver frustrerede, når det ikke er tilfældet (McKinsey).

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

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

Hvad er personalisering?

Personalisering er når sælger-virksomheden anvender kundespecifikke data til at skræddersy budskaber og kommunikation til kunderne, og på den måde øger relevans og forbedrer timing.

Hvorfor er det interessant?

Der er penge i det her af flere årsager. For det første kan man reducere omkostningerne med op til 50% ved at anvende data. For det andet så kan salget forbedres med op til 3 gange.

Hvordan kommer man igang?

Hvis du vil igang, så tal med [MiCAR AUTO E-COMMERCE](#). Vi hjælper virksomheder fra autobranchen med at komme igang. Læs mere her: www.micar.dk/cd-plattform/



Figur 4: [What is personalization?](#) - [mckinsey.com](#)

Ring eller skriv for mere information.

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

”Krydssalg” – start med dæk og hjul – det er nordmændenes gode råd

Fokus på krydssalg – start med dæk og hjul 😊 🖐️

Dækhotellet er en løsning, hvor værkstedet burde ”eje” kunden. Men vores analyser viser at ”ejerskabet” halter på en række punkter:

1. **Salg af dæk:** 60% af kunderne køber dæk hos dine konkurrenter
2. **Salg af ydelser:** 80% af kunderne bliver ikke tilbudt ydelser, som f.eks. hjulvask, afbalancering og sporing
3. **Stress på værkstedet:** Sæsonskifterne er ofte ineffektive perioder med mange fejl og meget stress på værkstedet
4. **Kunde bøvlet:** Kunderne synes at sæsonskifte er bøvlet – de vil gerne købe dæk og ydelser online, mens hjulene alligevel ligger opbevaret

Vi tilbyder e-handel på dækhotellet – salg af dæk og ydelser, som en salgsautomatiseret krydssalgplatform til bilforhandlere og værksteder.

Nysgerrig - se mere her: <https://lnkd.in/e4PwD2qW>

E-handel på dækhotellet

MiCAR tilbyder den fulde automatiserede og data-drevne pakke med kundekommunikation, købsmoduler både til web og mails, forhandler portal samt confirmation og operational flow



Figur 5: Indlæg på Bilbranchens årsdag, micar.dk

Ring eller skriv for mere information.



| Mogens Dyrbing | 53545159 | mogens@micar.dk

MiCAR AUTO E-COMMERCE

Snogegårdsvej 101
2860 Søborg



@Micar Auto E-commerce
<https://www.linkedin.com/company/micar-aps>