MARKETING AUTOMOTOR

Método Autoridad 30

Para concesionarios y agencias de usados

Usamos las fotos y los videos de tus unidades para generar demanda, aumentar el volumen de consultas y llevar cada una a tu CRM.

Martín Vassallo / Implementación en 30 días



De una publicación al CRM

Más consultas por tus vehículos, con cada oportunidad registrada en el CRM.

CONCESIONARIA

Material disponible

Nos pasás fotos y videos crudos de las unidades que querés mover.

MARKETING

Publicación y pauta

Adaptamos el material si hace falta. Lo publicamos y pautamos en Meta.

COMPRADOR

Consulta por la unidad

La persona pregunta por WhatsApp o deja sus datos en un formulario.

DESTINO DE TODAS LAS CONSULTAS

Tu CRM comercial

Registrá el vehículo, el origen y quién responde. Así podés retomar cada conversación.

Cómo trabajamos una unidad de tu stock

Ejemplo de preparación de una campaña para una pickup usada.



El punto de partida es el material que ya tenés.

Lo que nos pasás

Fotos y video de la unidad, precio, año y condiciones para tomar un usado en parte de pago.

Lo que publicamos

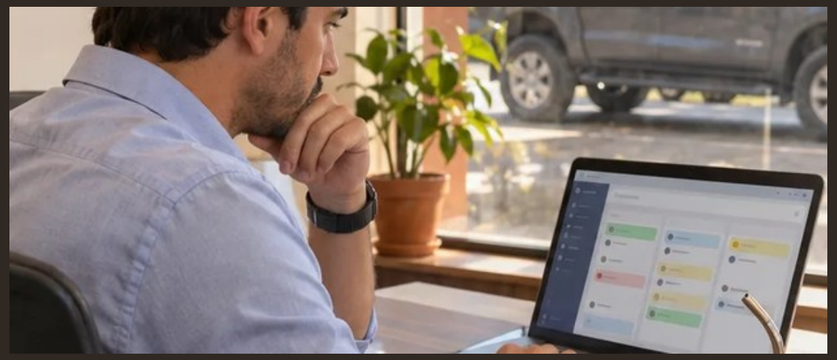
Seleccionamos las tomas que muestran mejor la unidad.
Si hace falta, recortamos el video y adaptamos el formato.

Cómo generamos la consulta

Publicamos la pieza y la pautamos en Facebook e Instagram.
El interesado puede escribirte o completar un formulario.

Así se retoma una consulta

Cómo trabaja tu equipo una consulta por permuta.



MENSAJE ENTRANTE / EJEMPLO

"Vi la pickup gris. ¿Toman mi usado en parte de pago?"

→

FICHA EN EL CRM

Pickup gris usada

Consulta por permuta

Origen	**Instagram / WhatsApp**
Responsable	**Vendedor de guardia**
Etapa	**Pendiente de tasación**

PRÓXIMO PASO

Pedir modelo, año y kilometraje del usado.
Con esos datos, coordinar la tasación.

Qué ponemos en marcha en 30 días

Cuatro semanas para conectar el material disponible, las campañas y el CRM.

SEMANA 01

Elegimos las unidades

Definimos zona, público y vehículos prioritarios.
Revisamos el material y los accesos disponibles.

SEMANA 02

Preparamos la recepción

Armamos la web y los puntos de consulta. Configuramos el CRM con etapas y responsables de seguimiento.

SEMANA 03

Dejamos las campañas listas

Seleccionamos los crudos y los editamos si hace falta.
Preparamos publicaciones y anuncios para Meta.

SEMANA 04

Publicamos, pautamos y ajustamos

Revisamos el volumen y el costo por consulta.
Comprobamos que las oportunidades lleguen al CRM.

PARA EMPEZAR

¿Qué unidades querés mover?

Contame qué vehículos tenés y cómo recibís las consultas hoy.

Escribime por WhatsApp

345 419 5549

Honorarios a consultar. Pauta aparte.