

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE CONECTAR LA INFORMACIÓN DE TIER 1, TIER 2 Y TIER 3?

Consolidar la información del prospecto o cliente potencial en cada punto de contacto ayuda a entender qué es lo que necesita y, así, mejorar su experiencia de compra.



¿Quién es cada tier en la Industria Automotriz?

Tier 1:
*Fabricante o Marca (OEM)-
Sitio web de marca*



Tier 1:
Crear reconocimiento de marca y fomentar el descubrimiento del vehículo
El sitio web debe contar con las optimizaciones e información suficiente y clara para captar de inicio a un posible comprador.
¡Aquí es donde el cliente inicia todo el recorrido para tomar la decisión final de compra!

Tier 2:
Grupo Automotriz - Sitio web de Asociación o Grupo



Tier 2:
Influir en la consideración del prospecto
Ofrece al prospecto información más detallada sobre el modelo que ya está buscando. Apoya en el proceso de compra.

Tier 3:
Concesionaria - Sitio web de concesionaria



Tier 3:
Impulsar a la acción
Es el enlace más directo con el potencial comprador. El sitio web de la agencia debe motivar al cliente a visitar la sala de exhibición más cercana para cerrar la compra.



Tener esta conexión entre los tiers te permitirá recolectar y analizar los datos de cada interacción del cliente con la marca sin importar el punto de contacto.

Dar seguimiento a la conversación con los clientes -tanto desde los sitios web de cada tier como a través de los vendedores convertidos en asesores expertos- **y fidelizarlos con activaciones distintivas constituyen la receta del éxito** para la creación de una verdadera **“experiencia de marca”**.