



Digitaler Auftritt  
dealerBest



Kommunizieren und vernetzen Sie sich mit Ihren bestehenden und zukünftigen Kunden nach deren individuellen Vorstellungen. Stellen Sie sich den Herausforderungen der Kommunikation 2.0.

Vermitteln Sie richtig Ihre Unternehmenswerte und präsentieren Sie sich von ihrer besten Seite.

Handeln Sie strategisch – sprechen Sie Ihre Kunden gezielt an, entsprechend ihres Verhaltens, ihrer Vorlieben und Hobbies.

### Lassen Sie Ihren Showroom 24/7 geöffnet.

Öffnen Sie eine neue Tür zu Ihrem Geschäft. Machen Sie sich unabhängig von der Anzahl der Showroom-Besucher, dem Fuhrpark- und Händlerkanal.

Wir gestalten für Ihr Unternehmen das ideale Modell. Wir finden für Sie den besten und lukrativsten Lösungsansatz für Ihre Corporate Identity und Ihren digitalen Auftritt.



Wir versichern, dass Ihr Unternehmen den perfekten digitalen Auftritt bekommt.

### 1. Philosophie



### 2. Zielgruppe

### 3. Service





## 1. Philosophie



Die Kaufgewohnheiten der Kunden haben sich geändert und sich viel schneller an die digitale Transformation angepasst als die Automobil- und Motorradbranche.

Vor 10 Jahren lernte der Kunde neue Produkte meistens über das Fernsehen oder Zeitschriften kennen. In der Regel sah und testete er ein Auto bei einem Händler, dessen Niederlassung in der Nähe seines Wohnortes oder seiner Arbeit lag. Er nahm sich Zeit und begutachtete die Modelle in den Ausstellungsräumen, die er im Durchschnitt rund vier Mal besuchte.

Der Autoverkäufer war somit einer der grössten Einflussfaktoren auf den Kunden.

Heutzutage verkaufen wir Autos an Kunden, die so gut wie immer ihr Smartphone oder Tablet zur Hand haben. Sie sind es gewöhnt, persönliche und geschäftliche Beziehung online und in Echtzeit zu pflegen. Umso wichtiger ist es daher, sich anzupassen und mit dem Kunden so zu kommunizieren, wie er es im Alltag tut.

Ein überzeugender Internetauftritt, Präsenz in den sozialen Netzwerken, und ein ständiger Kommunikationsaustausch mit Ihren Kunden sollten wichtige Bestandteile Ihrer neuen **digitalen DNA** sein. Und wir helfen Ihnen dabei, diese zu gestalten.

Aber natürlich gehört zu einem perfekten digitalen Auftritt auch ein prägnantes Erscheinungsbild und eine passende Unternehmensidentität.

Wir wissen genau, dass die Identität eines Händlers Hand in Hand mit der des jeweiligen Herstellers geht. Daher erschaffen wir gemeinsam mit Ihnen eine Corporate Identity, die die vorgegebenen Richtlinien ihrer Marke respektiert, zugleich aber Ihre persönliche Note zum Ausdruck bringt.



## 2. Zielgruppe



Autohändler  
Motorradhändler  
Mehrmarkenhändler  
Automobilverbände  
Automobilhersteller  
Motorradhersteller



### 3. Service



Web Design und Entwicklung

Hosting

SEM/SEO

Positionierung in sozialen Netzwerken und Erstellung von Profilen.

Community Management

Kreativitätsarbeit und Unternehmensidentität

Newsletter

CRM Lösungen

Entwicklung und Integration von Apps

Workshops über digitales Marketing und soziale Netzwerke

# dealerBest

[www.dealerbest.com](http://www.dealerbest.com)

[info@dealerbest.com](mailto:info@dealerbest.com)

**+ 34 91 434 92 93**

Sie finden uns auch bei:

