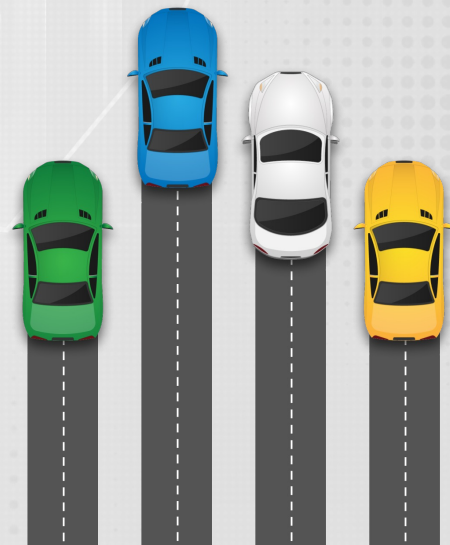




Jeudi 2 mars 2023, 12h (HNE)

# AutoSync présente Google Think Auto 2023





TRFFIK TAdvantage MOTOINSIGHT EasyDeal Activix CRM vAuto ∞xtime

Leader de l'industrie automobile grâce à  
ses logiciels automobiles connectés.

Notre objectifs consiste à **accroître l'efficacité** de vos efforts de  
vente, de vos processus et de la **profitabilité** de votre entreprise.



INVITÉ SPÉCIAL

## Mathew Growden

**Chef de l'équipe Canadienne  
de vente au détail**  
Google Canada



ANIMATRICE

## Klaris Kovacs

**Directrice senior, marketing de  
produits et communications**  
AutoSync



CONFÉRENCIER

## Ivan Sandoval

**Consultant senior - Manufacturiers et  
comptes stratégiques**  
TRFFK & TAdvantage @AutoSync



CONFÉRENCIER

## Ash Sage

**Directeur de comptes**  
Activix @AutoSync

# Thèmes abordés par AutoSync ...

Sujets d'actualité et dernières tendances



November 28th

## Google Analytics 4

Are you ready for the transition?




**SÉANCE PRÉCÉDENTE: Nov 2022**

**GA4 données / spécifications / migration**  
Invité: Brian Pasch



**À VENIR: Avr 2023**

**Générer plus de profits**  
**vAuto PT GPS + iRecon**  
Invités: Mike Boyd et Gest. Produits P vAuto





# L'agenda d'aujourd'hui

Actualités et  
tendances numériques

TRFFIK  
TAdvantage

- Contenu utile de Google
- Marketing de contenu et optimisation de l'expérience de recherche (SXO)
- L'IA dans l'industrie automobile?

Tendances Google

Google

- Tendances comportementales des consommateurs
- VE et l'expérience d'achat d'un véhicule
- VE et opérations fixes

Maximisez l'utilisation  
de votre CRM

Activix CRM

- Commerce conversationnel
- Automatisation
- La puissance des données d'un CRM

**Ivan Sandoval,**  
TAdvantage et TRFFK

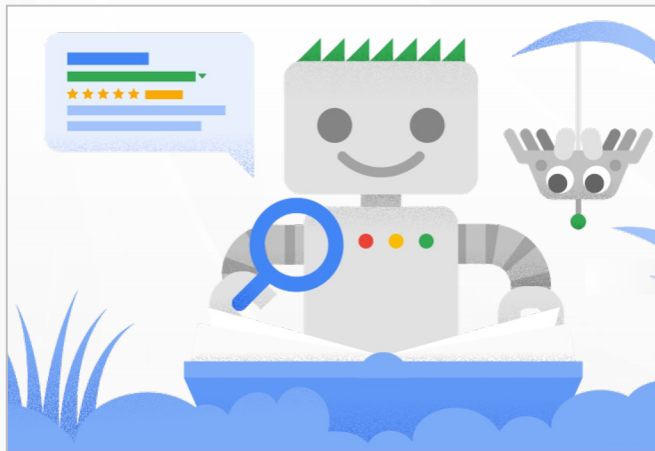
# Tendances dans le marketing numérique



# Mise à jour du contenu utile de Google – SXO est le nouveau SEO

## SEO

1998-2021: Écrire pour les moteurs de recherche



## SXO

2022- Écrire pour les *humains*



Optimiser l'expérience utilisateur sur votre site web  
«Optimisation de l'expérience de recherche» c. -à-d. SXO

# Mise à jour du contenu utile de Google – Mise à jour SEO 2022

«La qualité et la pertinence comptent»



La moitié des mises à jour de Google en 2022 étaient axées sur  
la révision du contenu et des produits



AutoSync



TAdvantage

# Mise à jour du contenu utile de Google – **Ce que vous ne devriez pas faire**



Votre contenu a-t-il été créé de manière à **attirer les moteurs de recherche plutôt que les humains?**

Écrivez-vous sur certains sujets **seulement parce qu'ils sont tendances?**

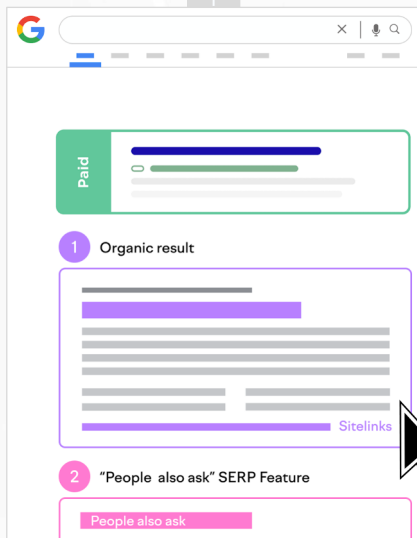
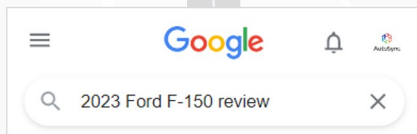
Est-ce que votre **contenu** laisse les lecteurs avec le sentiment qu'ils doivent **effectuer d'autres recherches pour obtenir de meilleures informations** provenant d'autres sources?



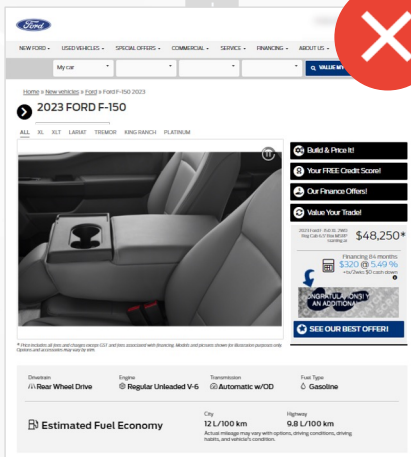
AutoSync

TRFFIK TAdvantage

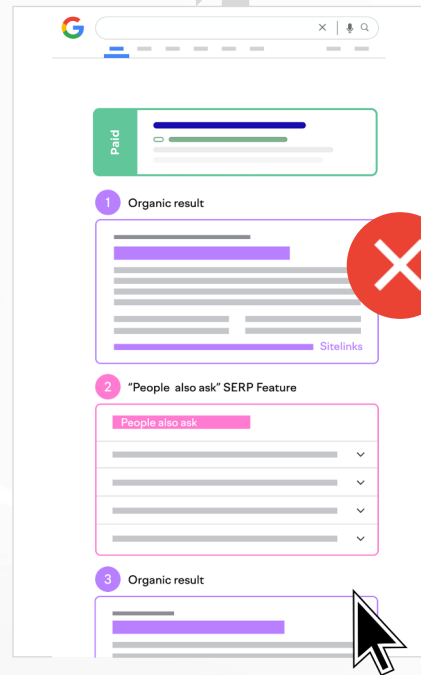
# Mise à jour du contenu utile de Google – Parcours mélangé



Cliquer sur le bouton de retour en arrière



Refaire la recherche



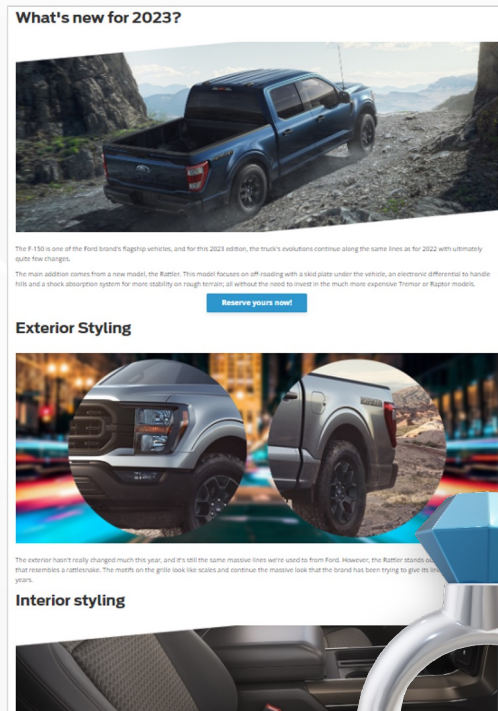
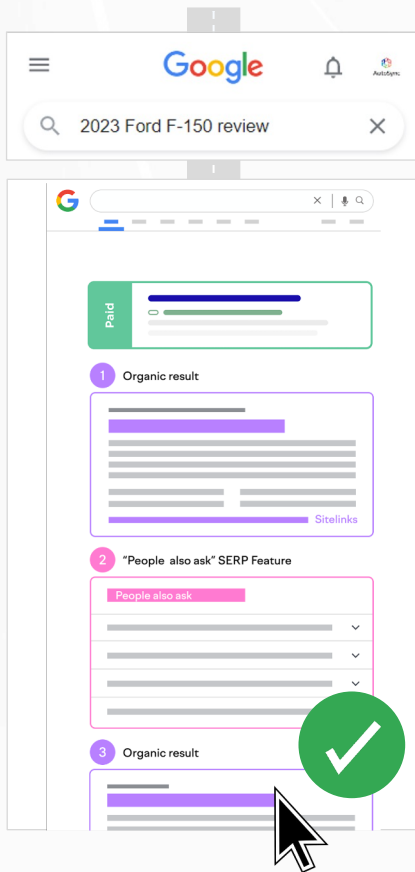
AutoSync



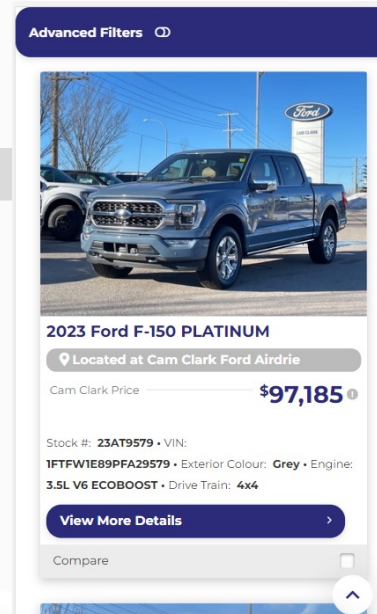
TAdvantage



# Mise à jour du contenu utile de Google – Parcours efficace



Liens internes pour l'inventaire



Parcours engageant sur votre page = SEO amélioré

## Mise à jour du contenu utile de Google – **Ce que vous devriez faire**



Est-ce que votre contenu démontre clairement que vous avez une expertise et des **connaissances avancées sur l'achat de véhicules?**

Après avoir lu votre contenu sur votre site web, **est-ce que l'utilisateur aura l'impression d'en avoir appris davantage** sur vos produits?

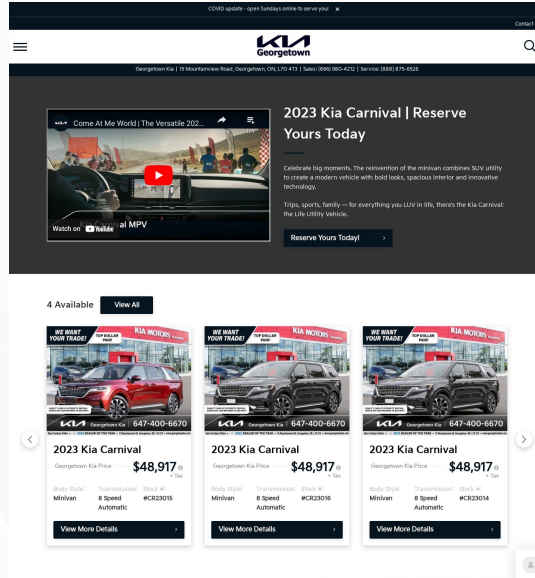
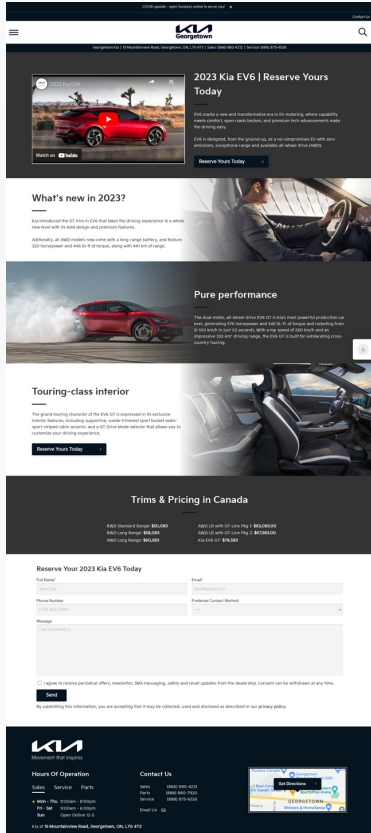
Est-ce que vous écrivez **conformément aux meilleures pratiques pour les évaluations de produits?**



AutoSync

TRFFIK TAdvantage

# Marketing de contenu – Structure efficace d’une page de contenu de produits



- Évaluez le véhicule selon le point de vue de l'utilisateur et prouvez que vous êtes un expert
- Affichez une vidéo et plusieurs photos – assurez-vous de mettre des balises alt à vos images et vidéos
- Incluez l'inventaire sur les pages de destination, des appels à l'action, puis des liens internes et externes pertinents

# Marketing de contenu – Inclure un maximum d'informations factuelles

- Prix selon les options du modèle
- Fonctionnalités principales
- Différences clés par rapport au modèle de l'année précédente et entre les modèles

## Key Specifications: 2023 Nissan Rogue



- Starting Price: \$30,548
- Fuel Economy:
  - Fuel type: Gasoline
  - Consumption City & Highway: 9.0 L/km (city) / 7.1 L/km (highway)
  - Fuel Capacity: 55 L
- Engine: 2.5L / 152 Gasoline Direct Engine
- Horsepower: 181 hp
- Torque: 181 lb-ft



### Best-in-class warranty

With decades of experience in EV technology, we're confident in the quality and dependability of our electrified vehicles - that's why we back the 2023 Outlander PHEV with an industry-leading 10-year warranty.

- 10-year/160,000 km\*\* Lithium-Ion Battery Limited Warranty
- 10-year/160,000 km\*\* Powertrain Limited Warranty
- 5-year/100,000 km\*\* New Vehicle Limited Warranty
- 5-year/unlimited km\*\* Roadside assistance

## Our Ford F-150 Lineup

Select a trim to learn More:

XL +

XLT



XLT

- Starting at \$46,125 + tax
- BLIS® with Cross-Traffic Alert
- Ford Co-Pilot360™ 2.0

Text us

## New For 2023

You can choose between an analog or digital 30.48cm gauge cluster. You can also add a digital rearview mirror integrated with a side camera. You can further add a Trailer Reverse Steering Control system, with trailer tow-mirrors sporting telescoping capability. The Laramie and Limited trims also feature an optional Mopar sports performance hood. Finally, the 2023 models have enhanced camera systems, like multiple view modes and blind-spot view.



CHAT TEXT

# Calendrier de contenu SEO – Sur quel contenu vous concentrer?



Véhicules en inventaire



December 05 2022

2023 Ram 1500 | Available Trims & Prices in Canada

Ram is one of the premium truck brands known for its heavy-duty pick-ups and massive towing capability. The newest model in the 1500 series... [Read more](#)



Véhicules avec une forte demande



2023 GMC SIERRA 2500HD TRIM LINEUP

The 2023 GMC Sierra 2500HD is a heavy-duty pickup truck that offers exceptional capabilities and a wide range of features to meet the needs of different drivers. The latest Sierra 2500HD has five trim levels to cater to various needs and wants, including the Pro, SLE, SLT, AT4, and Denali. Whether you're looking for a



Contenu axé sur les véhicules électriques



2023 NISSAN ARIYA PERFORMANCE

The 2023 Nissan Ariya will be available in six grades. The Engage grade has an electric motor engine generating 214 horsepower and 221 lb-ft of torque. In comparison, the Evolve grade has two electric motor engines that combine to produce 335 horsepower and 413 lb-ft of torque. The Venture+ and Evolve+ grades have the same engine type, generating 238 horsepower. You will love the Platinum+ and Premier grades dual engines that produce 389 horsepower and 447 lb-ft of torque.

# Maintenant que vous savez quoi faire, qui va s'en occuper?

3 manières d'avoir du contenu utile sur votre site web

1

**Créez le vous-même**

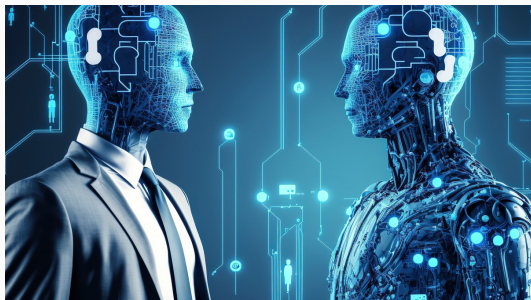
❖ *Assurez-vous d'inclure des métadonnées, des balises alt à vos photos, des URL riches en mots-clés, des liens internes et externes, puis des appels à l'action.*

2

**Utilisez un service de marketing de contenu efficace**

3

**Utilisez du contenu généré par l'IA comme ChatGPT**



# TRFFIK

**PAR CONTRE,**

Les moteurs de recherche ont leurs propres robots très intelligents **qui peuvent identifier le contenu généré par l'IA.**

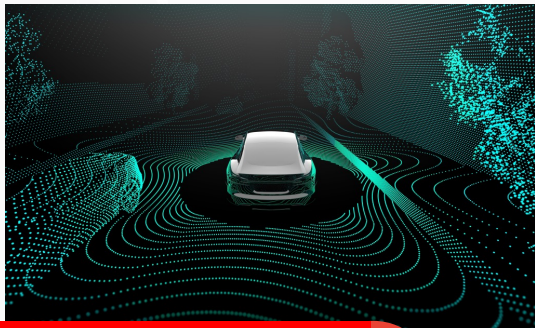
Cela pourrait **engendrer des pénalités au niveau organique** – il est donc essentiel de relire le contenu généré pour l'adapter.



# Est-ce que ChatGPT est prêt à répondre aux besoins des concessionnaires automobiles...

Selon ChatGPT\*

1 raison pour laquelle ChatGPT n'est pas prêt à répondre aux besoins de l'automobile



**L'industrie automobile est continuellement en changement**

L'automobile a toujours de nouveaux modèles, prix et réglementations.  
**ChatGPT pourrait donc avoir de la difficulté à rester à jour** au quotidien.

ChatGPT peut toutefois rédiger de très bonnes pages de détails des véhicules

...En français  
Shakespearean...



*C'est un spectacle merveilleux, cette BMW Série 5 de 2023 si brillante.*

*Pour le luxe et le confort, c'est le meilleur, cela mettra votre cœur et votre âme à l'épreuve.*

*Elle a la puissance et la vitesse pour faire battre votre cœur plus vite. Alors venez voir cette merveille de la technologie moderne.*

*Pour une voiture qui saura vous plaire, la Série 5 de BMW vous met simplement à l'aise.*

[\\*https://www.cbtnews.com/can-chatgpt-really-help-car-dealerships/](https://www.cbtnews.com/can-chatgpt-really-help-car-dealerships/)

# Contrôlez l'avenir en constante évolution de l'automobile avec du contenu pratique

## Développez vos efforts marketing sur les réseaux sociaux

- Publicité passive pour vos clients potentiels
- Définissez vos audiences de remarketing
- Ayez une plus grande portée avec un calendrier de contenu

**Soyez reconnu comme un expert de contenu dans l'industrie**

**TRFFK** TRFFK Motors  
Sponsored

Like Page

Thinking about your next off-road SUV? Check out our in-depth vehicle review on the 2023 Ford Bronco including photos, trim chart comparison and key specifications.

**Vehicle Review: 2023 Ford Bronco**  
Learn more about the newest Ford Bronco

REGINA FORD DEALER

Learn More

16

9 Comments 6 Shares



# Que pouvez-vous faire dès aujourd'hui?

## - Commencez par supprimer le contenu en double

“

Le concessionnaire automobile **traite les besoins de chaque client avec une précaution particulière.**

*Nous savons que vous avez des attentes élevées, puis en tant que concessionnaire automobile, nous sommes heureux de pouvoir relever le défi de répondre et même de dépasser les normes établies. Laissez-nous vous montrer notre engagement qui nous permet d'atteindre l'excellence!*

*Notre personnel de vente expérimenté se fera un plaisir de partager ses connaissances et son enthousiasme avec vous...*

*\*Texte réel provenant du site d'un concessionnaire automobile*

Google

treats the needs of each individual customer with paramount concern X

All Images News Books Videos More Tools

About 54,200,000 results (0.36 seconds)

AA QUALITY IMPORT LTD · <https://www.aaqualityimpor...>

**AA QUALITY IMPORT LTD: Burnaby Used Car Dealer | New ...**

A happy customer is the number one priority at AA QUALITY IMPORT. We **treat the needs of each individual customer with paramount concern**

McWilliam Auto · <https://www.mcwilliamauto.ca>

**McWilliam Auto: Winnipeg Used Car Dealer | New and Used ...**

McWilliam Auto in Winnipeg, MB **treats the needs of each individual customer with paramount concern**. We know that you have high expectations, and as a car ...

Northstar Chrysler · <https://www.northstarchrysler.ca>

**Northstar Chrysler: New & Used Chrysler Dealership | La ...**

Northstar Chrysler in La Crete and High Level AB **treats the needs of each individual customer with paramount concern**. Contact us for more information.

Route 2 Auto Sales · <https://www.route2autosales.ca>

**Route 2 Auto Sales**

Route 2 Auto Sales in Winsloe, PEI **treats the needs of each individual customer with paramount concern**. We know that you have high expectations, ...

MMM Auto Sales · <https://www.mmmautosales.ca>

**MMM Auto Sales: Scarborough Used Car Dealer | New and ...**

MMM Auto Sales in Scarborough, ON **treats the needs of each individual customer with paramount concern**. We know that you have high expectations, and as a ...

# Mathew Growden

Chef de l'équipe Canadienne  
de vente au détail, Google Canada

## Tendances Google Canada



# Think Dealer

A man in a light-colored suit is smiling and showing a smartphone to a woman in a light-colored blazer. They are standing next to a white car with the driver's door open. The background is a dark, dimly lit car dealership.

Février 2023

Mathew Growden  
(aka Growdy)  
[growden@google.com](mailto:growden@google.com)



Est-ce qu'un OVNI est atterri sur le lac Huron?





**WHOOPS!**

## **F-16 Missed Its First Shot at UFO. The Missile Cost \$400,000**

The Pentagon has confirmed that the Air Force needed two Sidewinder air-to-air missiles to take down the object flying above Lake Huron on Sunday

BY RYAN BORT

FEBRUARY 14, 2023





Quel sera le taux d'inflation en 2023?



Business · Analysis

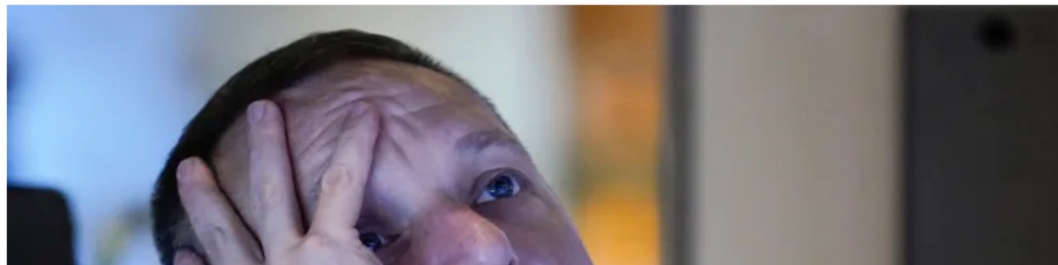
# If you thought 2022 was bad, wait until you see what 2023 has in store for the economy



Recession, persistent inflation and rising unemployment all forecast for the new year



[Peter Armstrong](#) · CBC News · Posted: Jan 02, 2023 4:00 AM EST | Last Updated: January 2



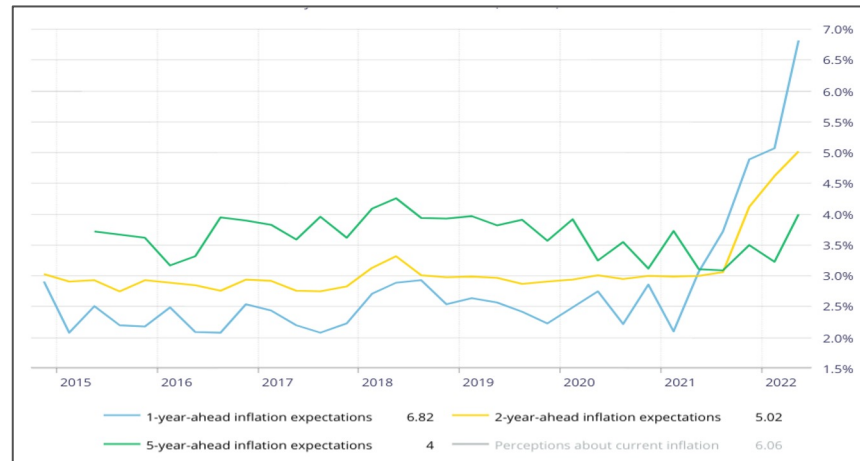
# Les attentes quant à l'inflation continuent à créer un sentiment d'incertitude économique au Canada

96%\* des canadiens sont préoccupés ou très préoccupés quant à l'inflation/le coût de la vie

## Taux d'inflation canadien depuis 2013



## Attentes quant à l'inflation à travers le temps

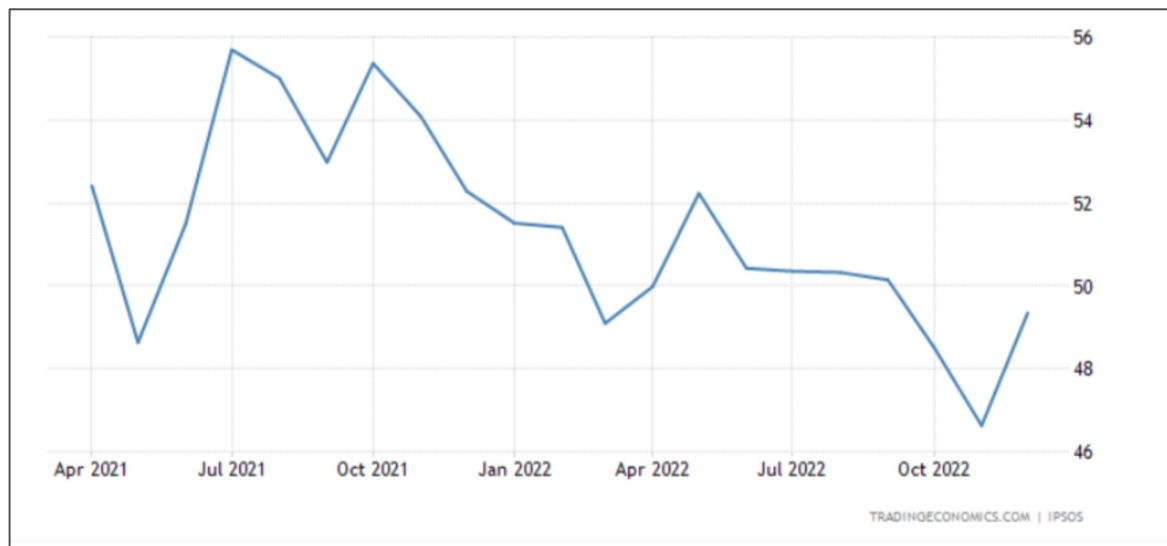


\*Source: Angus Reid December'22 report

# La confiance des consommateurs canadiens diminue considérablement en raison de la hausse continue des taux d'intérêt qui les empêche d'acheter

Taux de confiance des consommateurs canadiens

50= neutre, 100 = positif, 0 = négatif





Que dit votre dernière recherche Google?







71%

Des acheteurs de véhicules consacrent moins de 2 mois à effectuer des recherches avant de procéder à l'achat (55% y consacrent moins d'un mois).

# Les essais routiers et les visites en concession sont assez fréquents

1 ou 2

Visites en concession, nombre moyen  
de visites chez le concessionnaire: 1.8

1 ou 2

Essais routiers, nombre moyen  
d'essais routiers: 1.6



47%

Ont choisi le concessionnaire où ils ont effectué leur achat en raison de la ««disponibilité»». 36% l'ont choisi à cause du prix.

A top-down view of a person's hands typing on a silver laptop keyboard. A small, fluffy brown dog is resting on the desk in front of the laptop. To the right of the laptop, a black smartphone is lying on the desk. The background is a light-colored desk surface.

3/4

En apprennent davantage sur leur voiture en ligne, puis 89% de toutes les recherches s'effectuent en ligne (79% via les moteurs de recherche, 66% via les vidéos en ligne)



# Les tentatives pour vendre des services non-désirés et la pression mise par les vendeurs sont des inconvénients majeurs chez les concessionnaires

Tentatives pour vendre des services non-désirés

39%

Pression des vendeurs

39%

Manque de transparence quant aux prix

29%

Faire affaire avec plusieurs personnes

27%

Trop de temps passé à attendre

25%

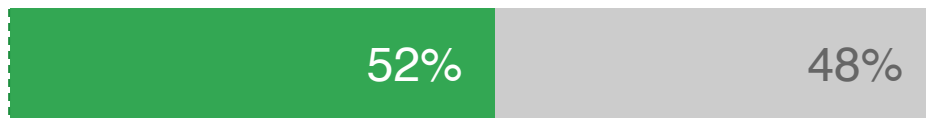
Temps passé à magasiner / négocier

24%

# Toutefois, il y a un nouveau défi

Création d'un nouveau point de friction entre le consommateur et la concession

Problèmes de disponibilité ou de temps d'attente



Changement quant à la décision d'acheter



 Oui  Non

# Diminution continue de la fidélité à la marque

**+9%**

Sont des «switchers», qui passent  
d'une marque à une autre

**-10%**

Pendant ce temps, les  
consommateurs fidèles diminuent  
considérablement

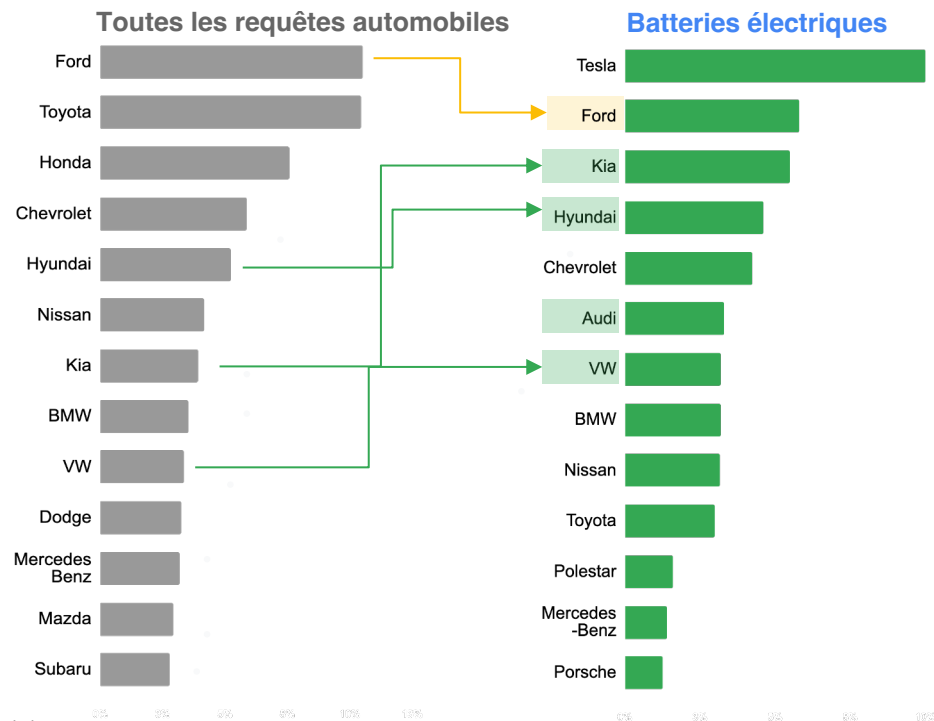
En **2025**, les recherches pour les **véhicules électriques** vont considérablement dépasser les recherches pour les véhicules à combustion interne



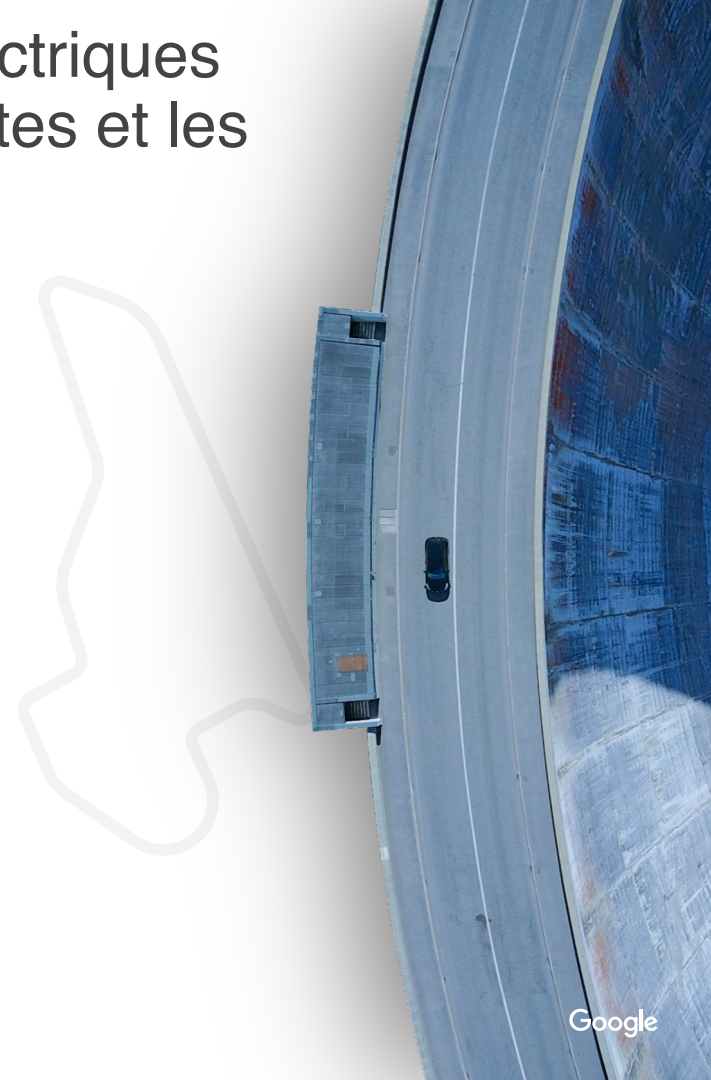


# D'ailleurs, l'intérêt pour les véhicules électriques pourrait modifier l'équilibre entre les ventes et les parts de marché au Canada

Part des recherches par marque au Canada [H1 '2022]

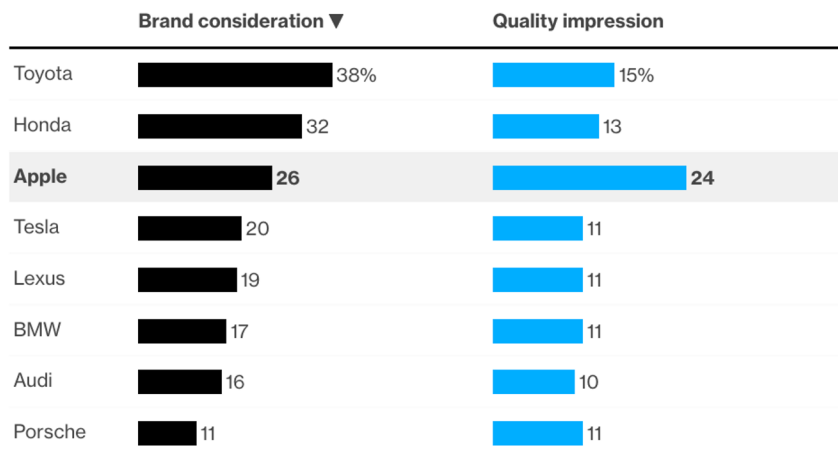


Source: Google Search data




# Les voitures d'Apple sont déjà adorées avant même qu'elles existent

## Bloomberg



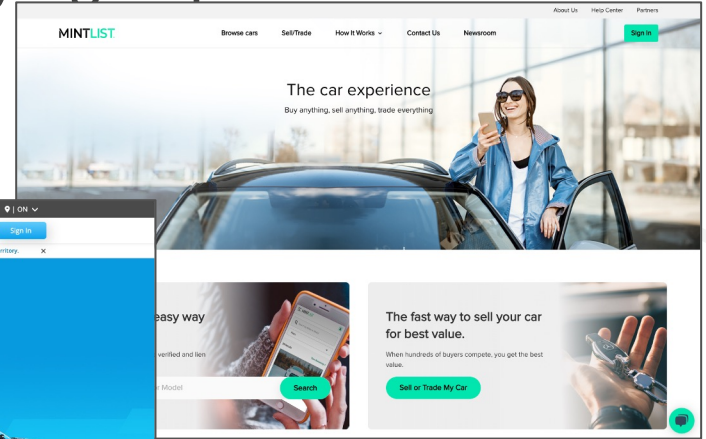
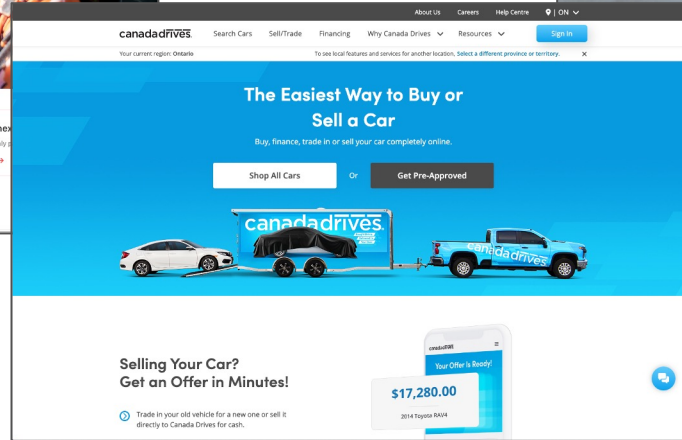
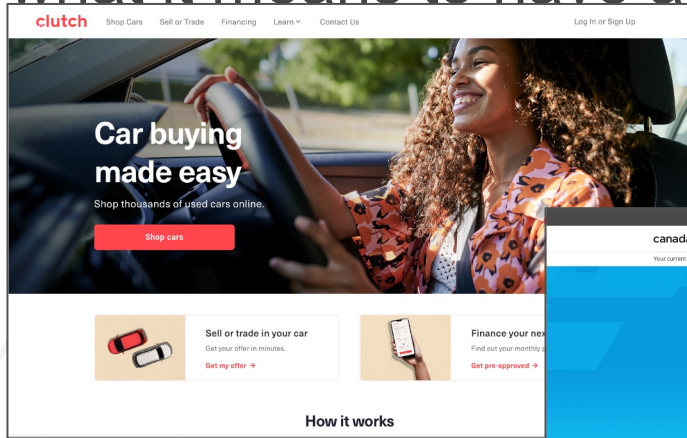
26%

Disent qu'ils «envisageraient sérieusement» d'acheter un véhicule du fabricant d'iPhone, tout juste après Toyota et Honda



«Les gens n'achètent pas des véhicules en ligne  
Les gens achètent littéralement toujours des  
véhicules en ligne

# Vibrant startup ecosystem in Canada trying to define what it means to have a better car buying experience



11% ont acheté un véhicule usagé en ligne,  
via le web ou une application

2/3

Des acheteurs potentiels de véhicules électriques ont indiqué qu'ils prévoient effectuer leur prochain achat entièrement en ligne (12% ont d'ailleurs acheté en ligne)

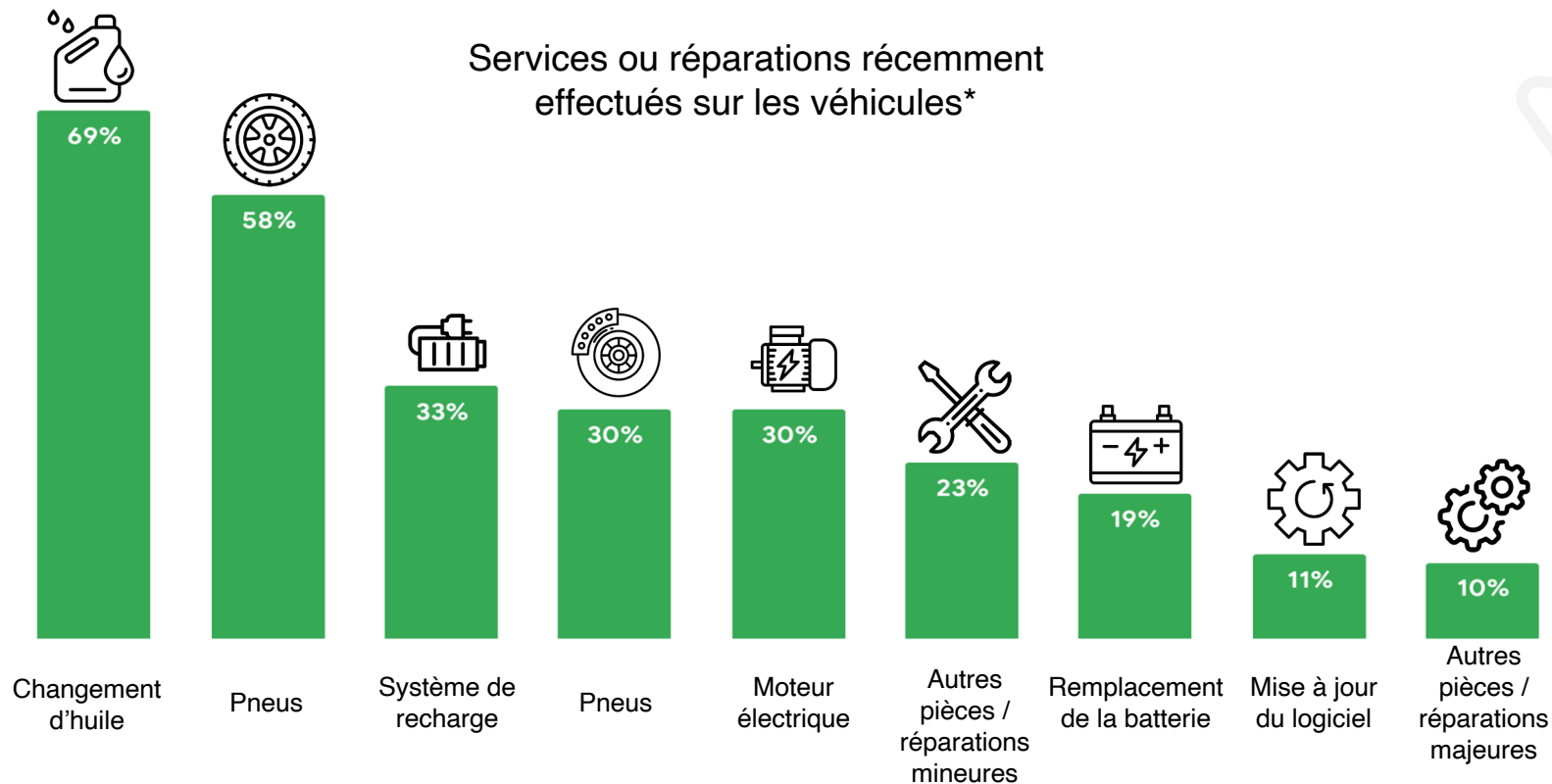




De quelle manière les véhicules électriques auront-ils un impact sur le maintien de mon entreprise?



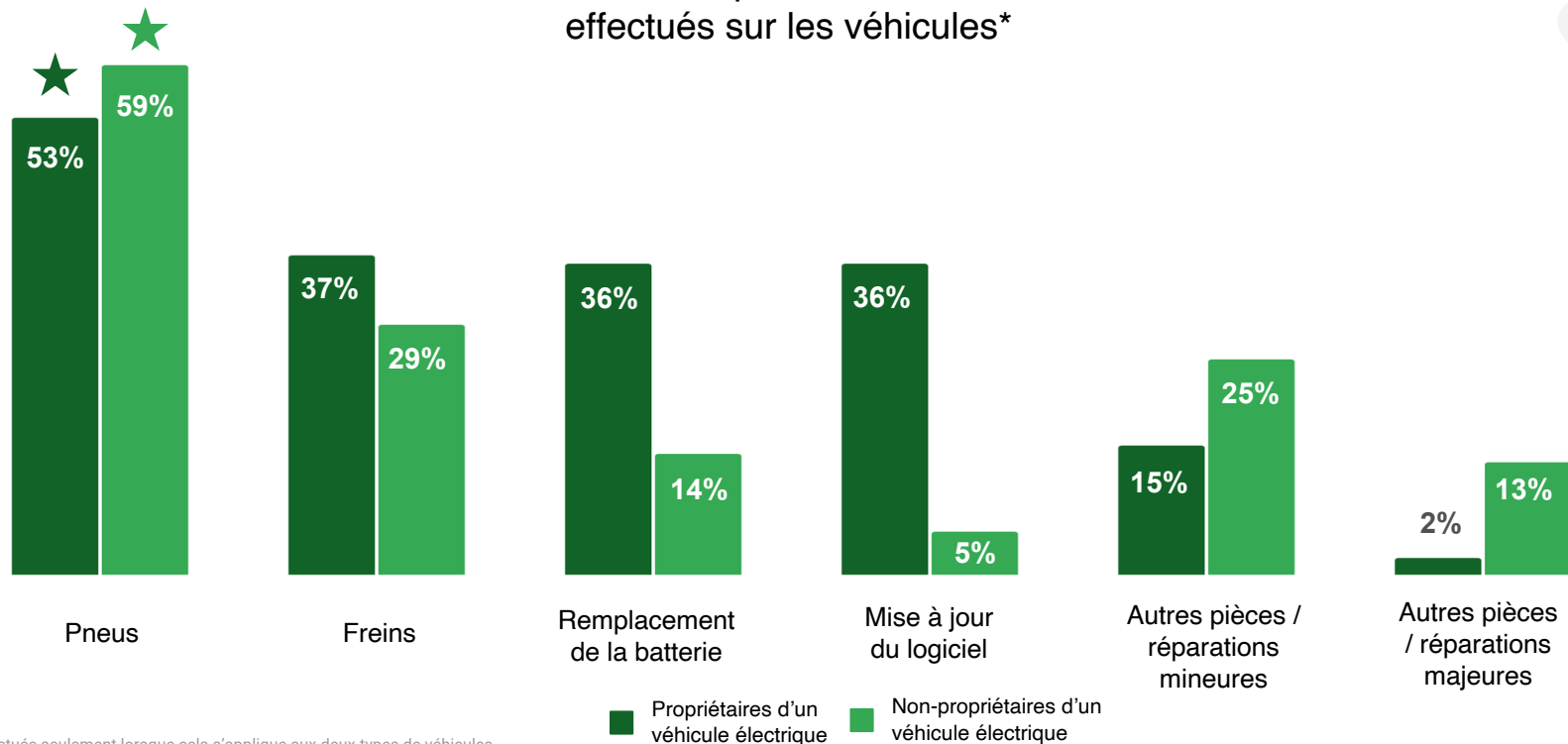
# Sans surprise, la majorité des services et réparations impliquent des changements d'huile et des réparations de pneus





# Les propriétaires de véhicules électriques ont davantage de réparations à effectuer sur les freins et les batteries

Services ou réparations récemment effectués sur les véhicules\*

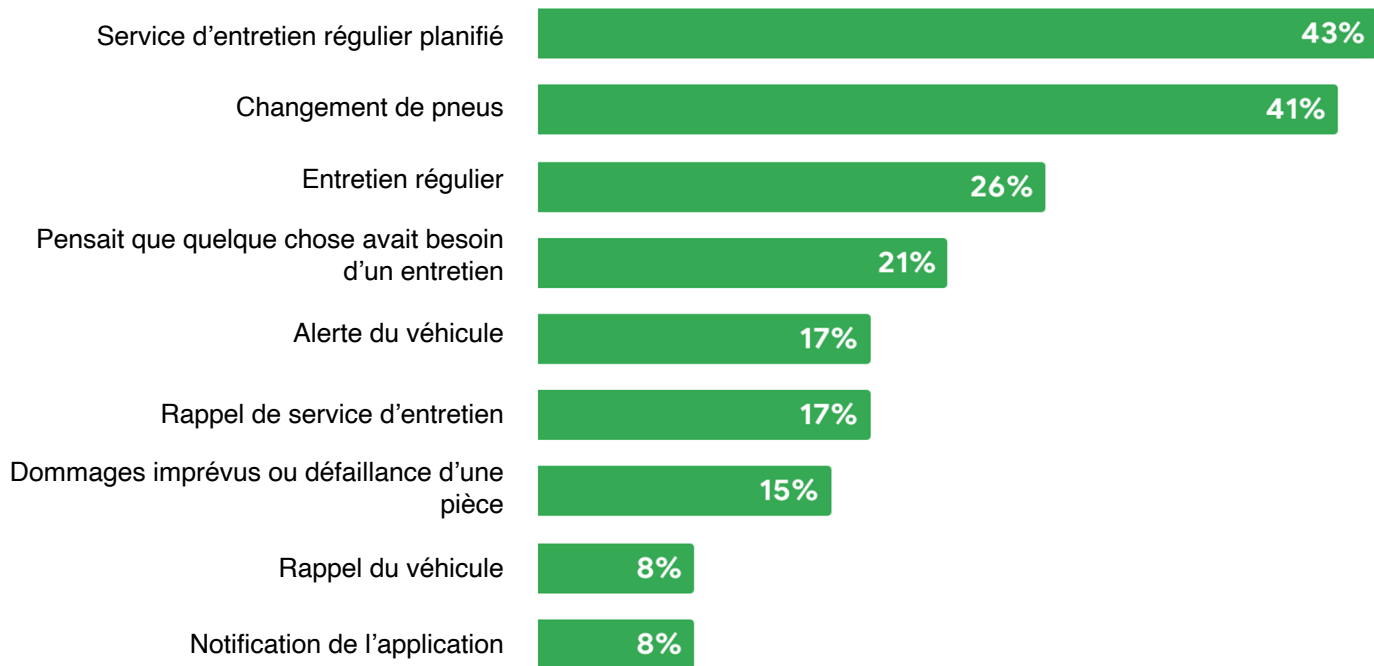


\* Comparaison effectuée seulement lorsque cela s'applique aux deux types de véhicules  
Q1. Veuillez indiquer quels services ou réparations vous avez récemment effectués sur votre véhicule.

Base: Tous les répondants, Propriétaires de véhicules électriques n = 417; Non-propriétaires de véhicules électriques n = 1586

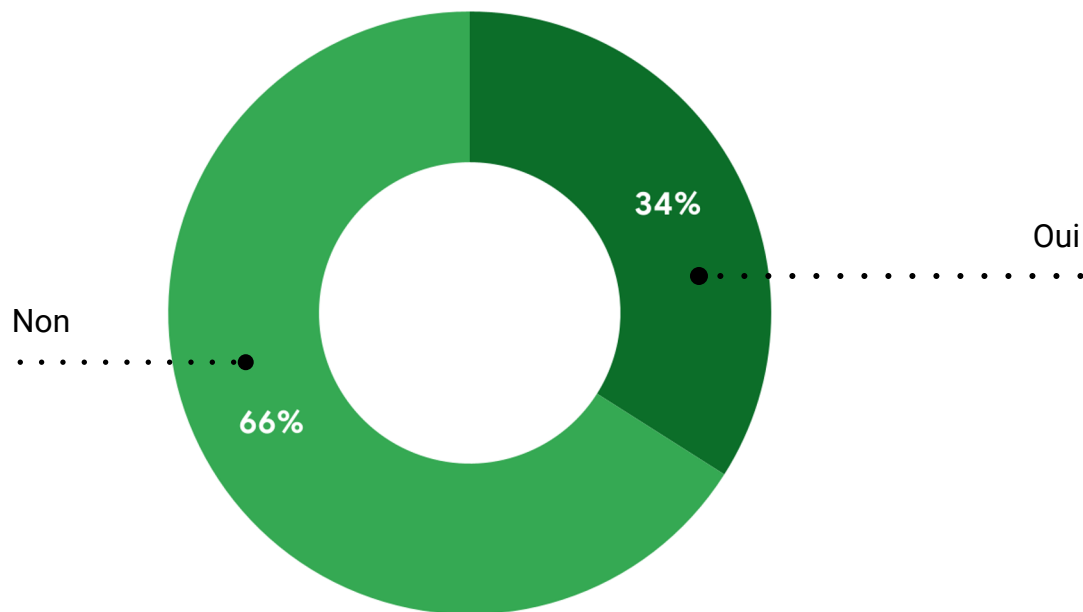
# Les services d'entretien régulier et les changements de pneus planifiés sont les principales raisons qui ont engendré un service ou une réparation.

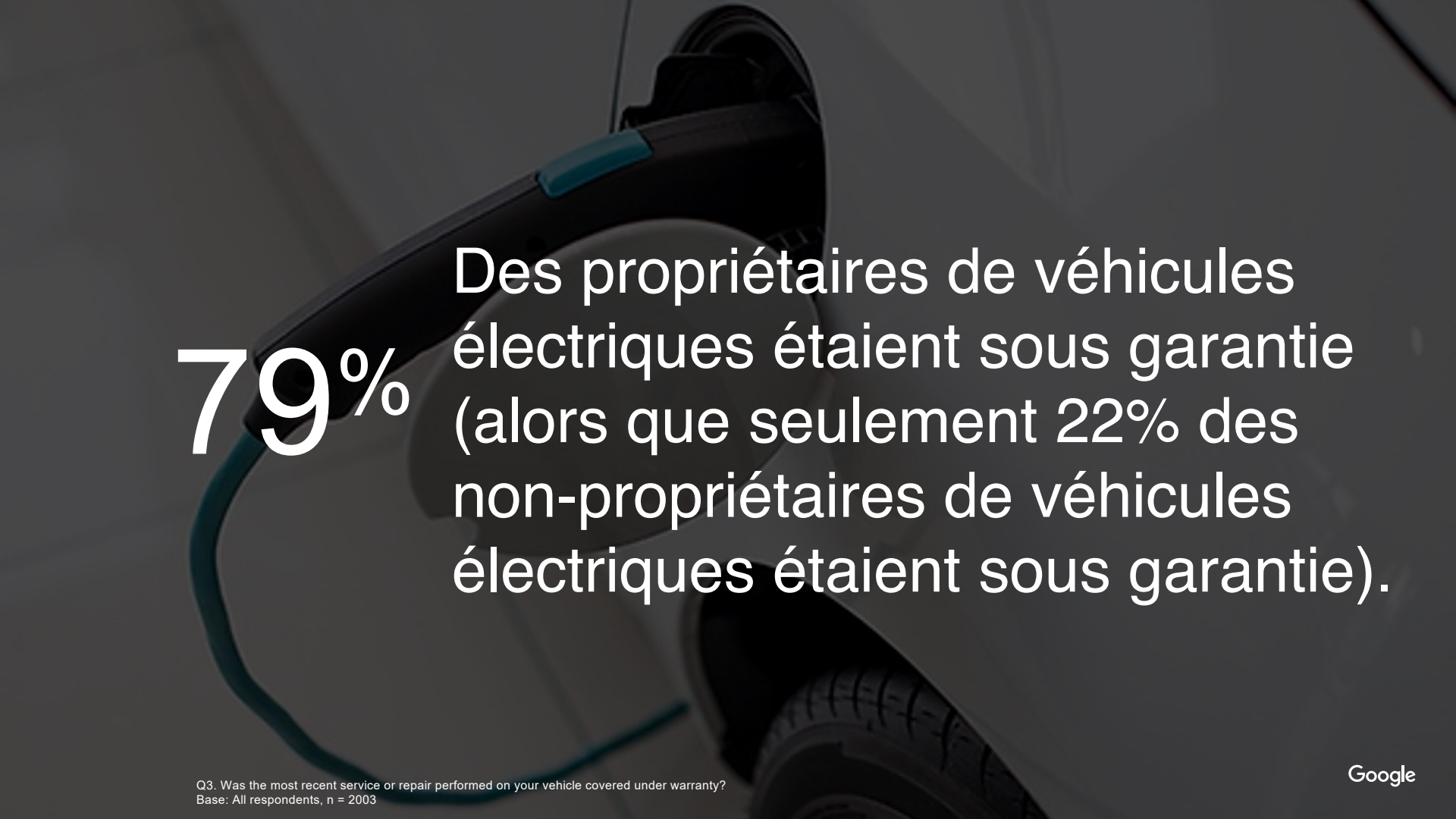
## Raisons qui ont engendré un service ou une réparation



# Les garanties jouent un rôle moins important que prévu dans le service et les réparations de véhicules

Most Recent Service or Repair Covered Under Warranty



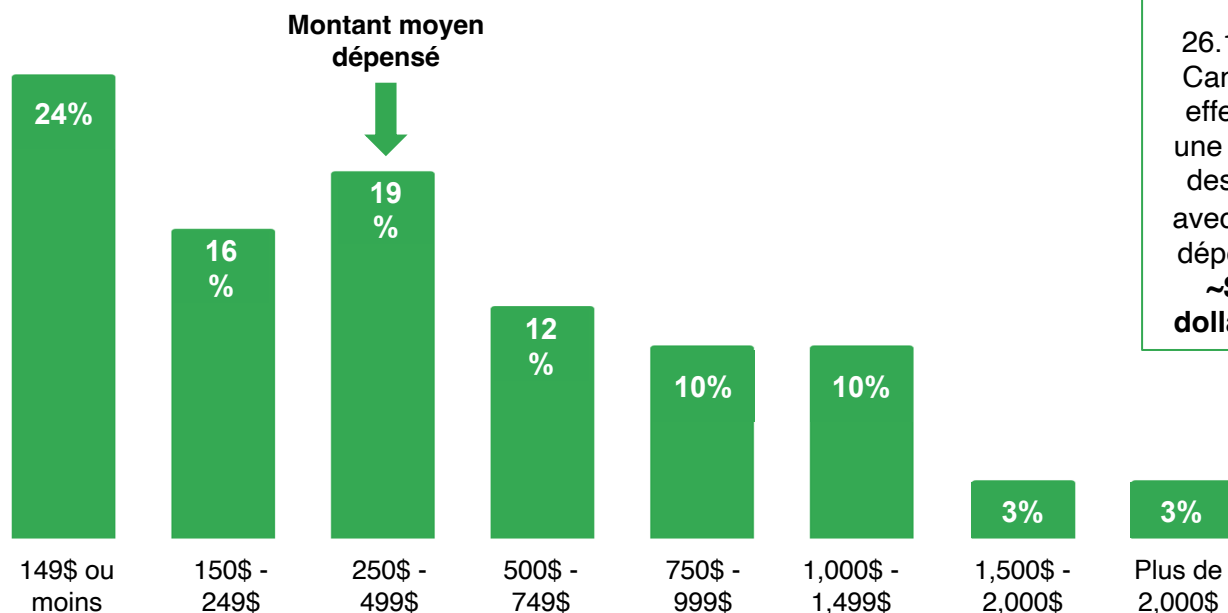


79%

Des propriétaires de véhicules électriques étaient sous garantie (alors que seulement 22% des non-propriétaires de véhicules électriques étaient sous garantie).

# En moyenne, les services ou les réparations coûtent entre 250\$ - 499\$.

Montant dépensé pour le service ou la réparation la plus récente effectués



### Taille potentielle des opportunités:

26.1M de véhicules au Canada and ~46% ont effectué un service ou une réparation au cours des 12 derniers mois\* avec un montant moyen dépensé de 250-499\$=  
**~\$4.5 milliards de dollars d'opportunités**

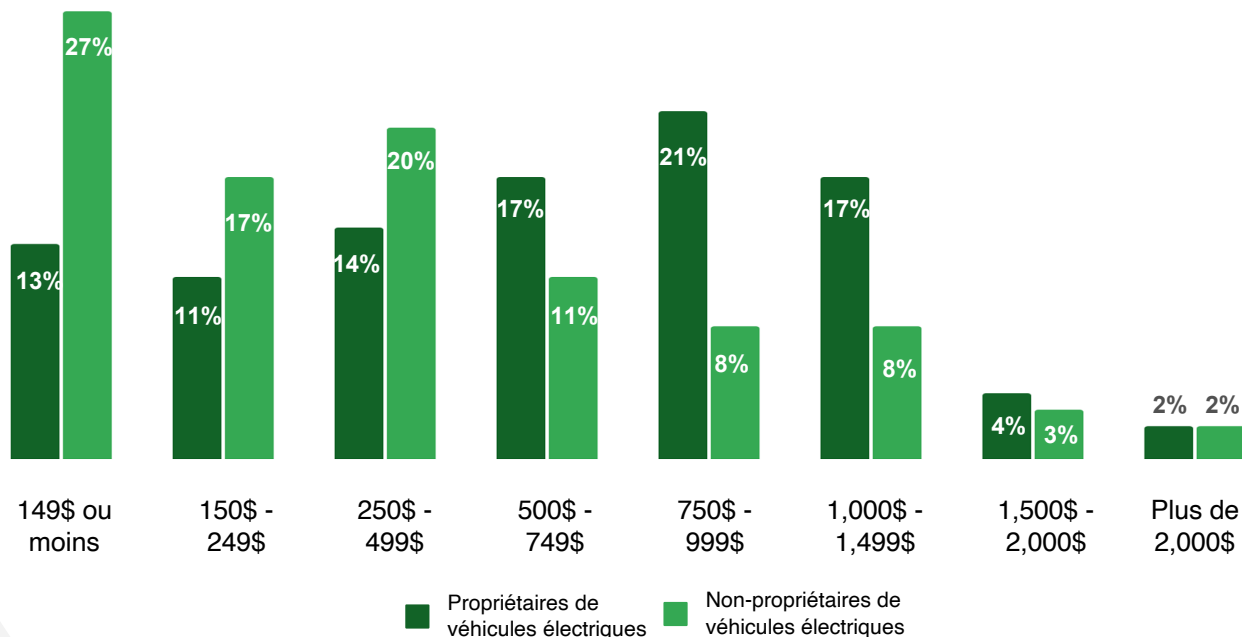
\* Pour être éligibles à cette étude, les consommateurs devaient avoir effectué un service/réparation sur leur véhicule au cours des 12 derniers mois et le taux d'incidence s'élevait à environ 46%.

Q4. Environ combien d'argent avez-vous dépensé pour votre dernier service ou réparation automobile?

Base: Tous les répondants, n = 2003

# Les propriétaires de véhicules électriques dépensent en moyenne 500\$-749\$, alors que les non-propriétaires de véhicules électriques dépensent en moyenne 250\$-499\$

Montant dépensé pour le service ou la réparation la plus récente effectués

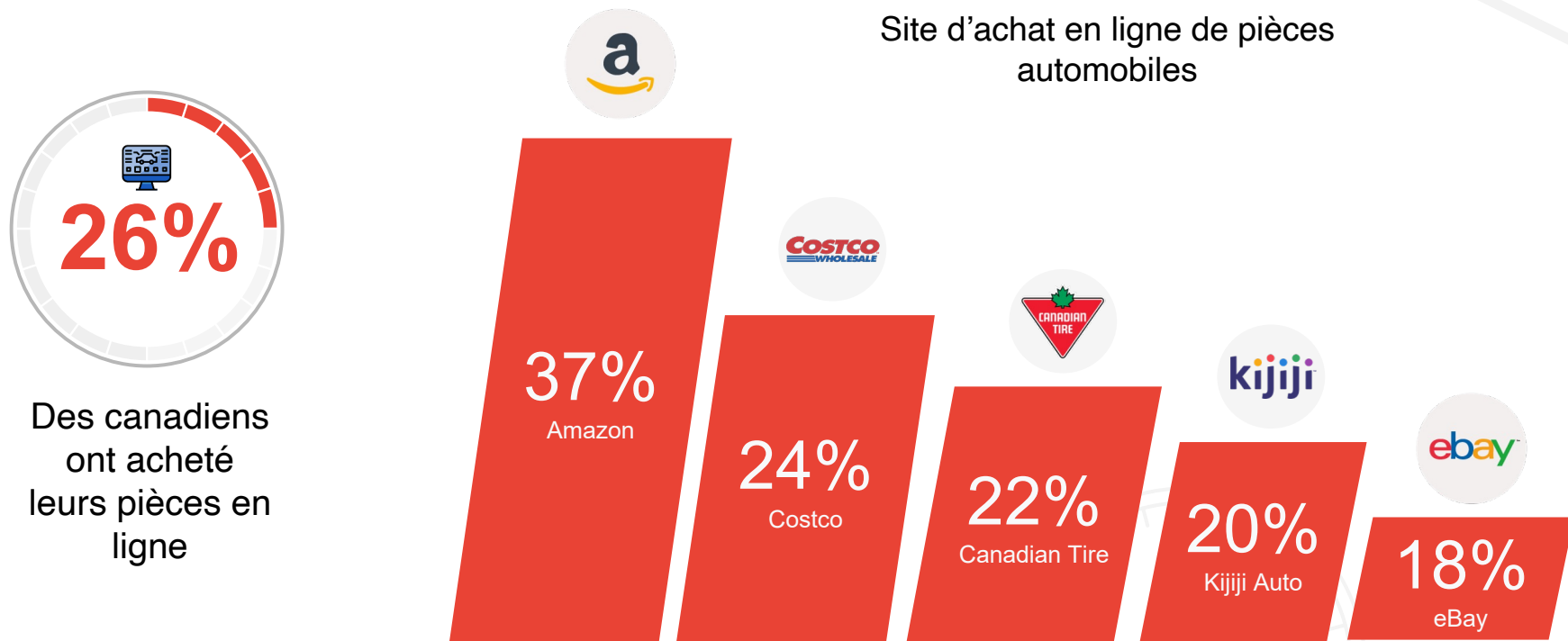




Et qu'est-ce qu'il en est pour les pièces?



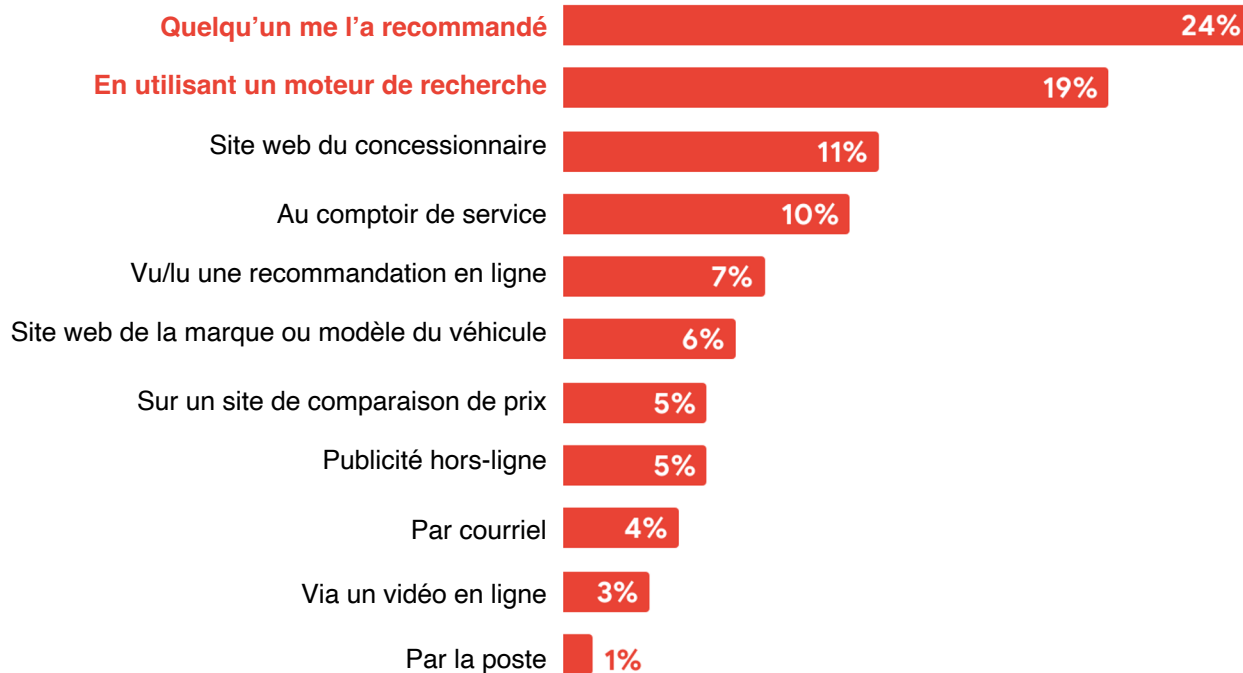
# Amazon est le plus grand marché de pièces automobiles en ligne





# Les recommandations et la recherche influencent la **découverte** de pièces

De quelle manière l'endroit pour acheter les pièces a-t-il été découvert?

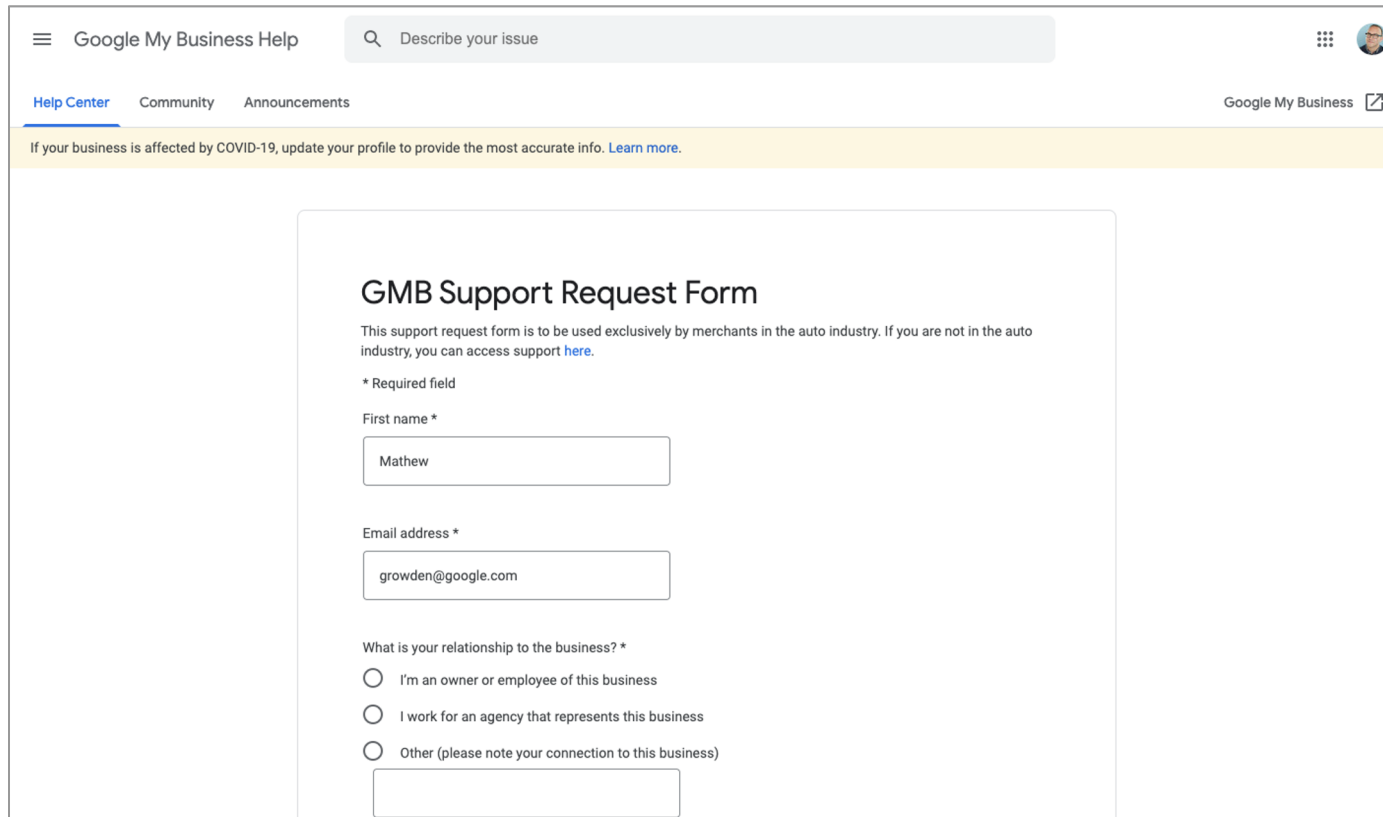




Où puis-je obtenir de l'aide avec mon profil  
d'entreprise?



# Vous pouvez contacter directement le support technique de Google pour les profils d'entreprise



The screenshot shows the Google My Business Help Center interface. At the top, there is a search bar with the text "Describe your issue" and a search icon. To the left of the search bar is the "Google My Business Help" logo, and to the right is a user profile icon. Below the search bar, there are navigation links for "Help Center", "Community", and "Announcements". On the right side, there is a "Google My Business" link with an external link icon. A yellow banner at the top of the main content area contains the text: "If your business is affected by COVID-19, update your profile to provide the most accurate info. [Learn more.](#)". The main content area features a "GMB Support Request Form" with the following text: "This support request form is to be used exclusively by merchants in the auto industry. If you are not in the auto industry, you can access support [here.](#)". Below this text, there is a section for "\* Required field". The form includes three input fields: "First name \*" with the value "Mathew", "Email address \*" with the value "growden@google.com", and "What is your relationship to the business? \*". The relationship options are radio buttons: "I'm an owner or employee of this business", "I work for an agency that represents this business", and "Other (please note your connection to this business)". A text input field is provided for the "Other" option.

Google My Business Help

Describe your issue

Help Center Community Announcements

Google My Business

If your business is affected by COVID-19, update your profile to provide the most accurate info. [Learn more.](#)

## GMB Support Request Form

This support request form is to be used exclusively by merchants in the auto industry. If you are not in the auto industry, you can access support [here.](#)

\* Required field

First name \*

Mathew

Email address \*

growden@google.com

What is your relationship to the business? \*

I'm an owner or employee of this business

I work for an agency that represents this business

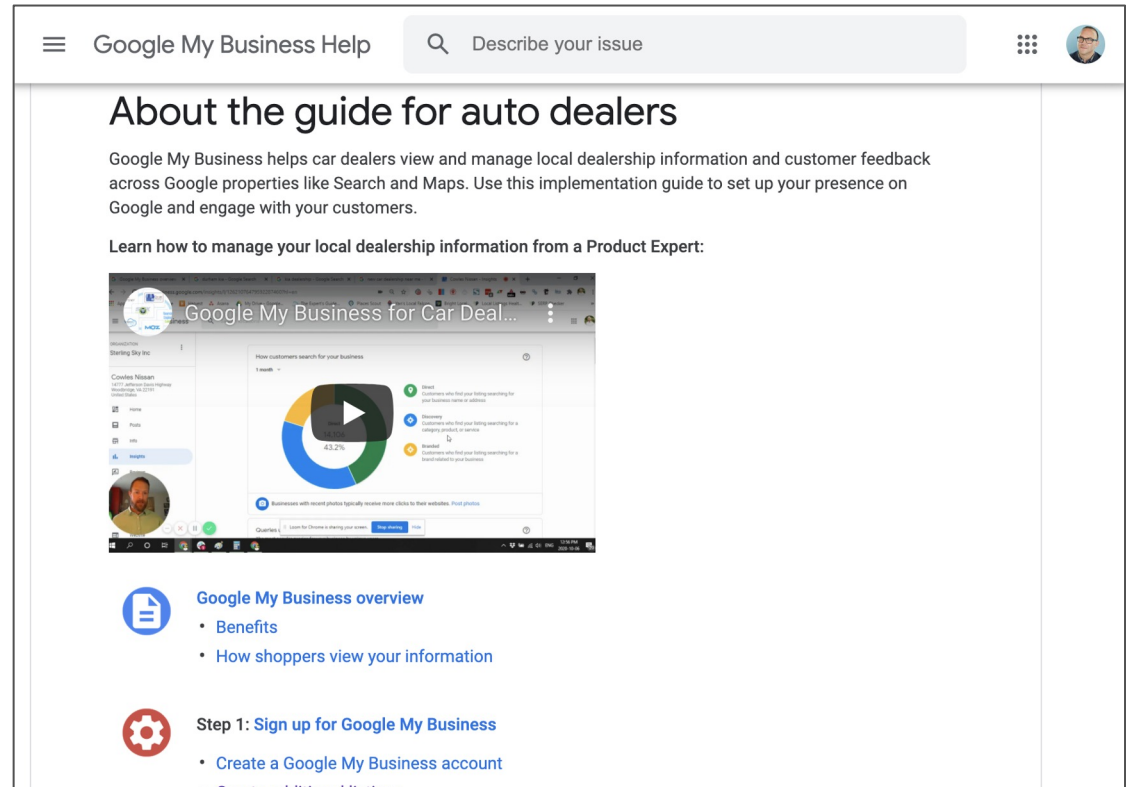
Other (please note your connection to this business)

[Support Request Form](#)

# Pages de support pour les profils de concessionnaires

Le profil d'entreprise de Google aide les concessionnaires automobiles à consulter et gérer les informations de leur concession et les commentaires des clients sur les différentes plateformes de Google, telles que la recherche et Google Maps. Utilisez ce guide pour établir votre présence sur Google et vous engager avec vos clients.

[À propos du guide pour les concessionnaires automobiles](#)



The screenshot shows the Google My Business Help page for auto dealers. At the top, there is a search bar with the text "Describe your issue" and a hamburger menu icon on the left. The main heading is "About the guide for auto dealers". Below this, there is a paragraph explaining that Google My Business helps car dealers view and manage local dealership information and customer feedback across Google properties like Search and Maps. A section titled "Learn how to manage your local dealership information from a Product Expert:" features a video player showing a dashboard with a pie chart and three callouts: "Short" (43.2%), "Discovery", and "Engage". Below the video, there are two main sections: "Google My Business overview" with sub-points "Benefits" and "How shoppers view your information", and "Step 1: Sign up for Google My Business" with the sub-point "Create a Google My Business account".

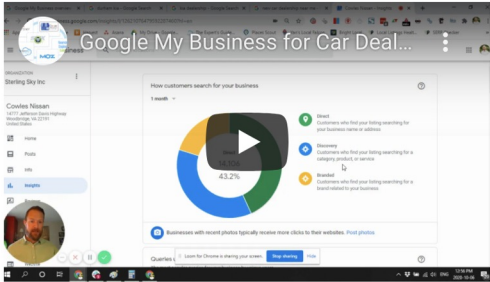
Google My Business Help

Describe your issue

## About the guide for auto dealers

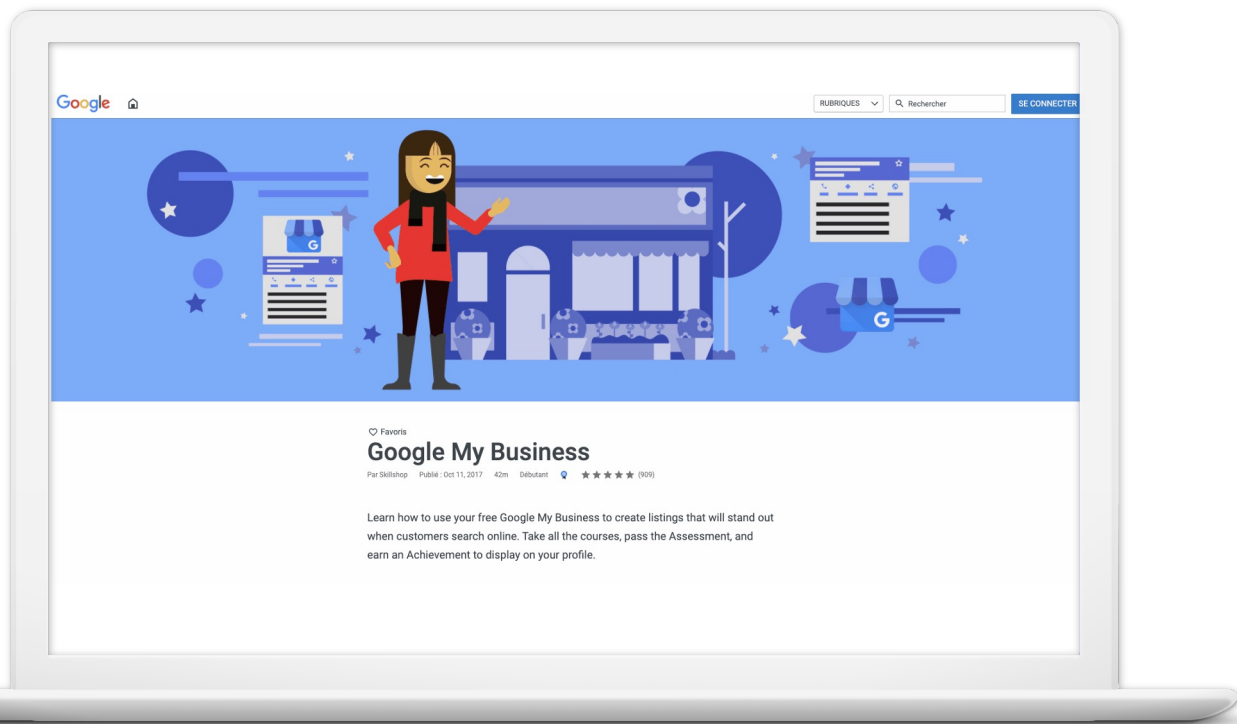
Google My Business helps car dealers view and manage local dealership information and customer feedback across Google properties like Search and Maps. Use this implementation guide to set up your presence on Google and engage with your customers.

Learn how to manage your local dealership information from a Product Expert:



- Google My Business overview**
  - Benefits
  - How shoppers view your information
- Step 1: Sign up for Google My Business**
  - Create a Google My Business account

# Rafraîchissez vos connaissances en utilisant Google Skillshop



Apprenez les bases de Google Business Profile en moins d'une heure avec le programme éducatif Skillshop.

[Cours de Google Business Profile sur Skillshop!](#)



Qu'est-ce qu'un concessionnaire devrait faire sur  
YouTube?



# Répondez aux questions clés des consommateurs avant même qu'ils ne se présentent à votre concession en publiant des vidéos pertinentes sur YouTube.

**KIA HYUNDAI CHANNEL**  
PRESENTED BY  
BRANTFORD KIA | BRANTFORD HYUNDAI | OWEN SOUND HYUNDAI

**Kia Hyundai Channel**  
@BrantfordKia  
83.6K subscribers

Subscribed

HOME VIDEOS SHORTS LIVE PLAYLISTS COMMUNITY CHANNELS ABOUT

**Going the Extra Kilometre! - Have Your New Car Delivered Right To You!**  
Kia Hyundai Channel • 8.5K views • 3 weeks ago  
Today's video is a little different, Join us as we deliver this gorgeous 2023 Telluride SX-L to a lovely customer (and YouTube subscriber) in Mississauga! At Brantford Kia we always try to...

**Kia Hyundai Walkarounds and Reviews** ▶ Play all

- 36:10
- 2023 Kia Soul EX 11:08
- 2023 Kia Niro 19:20
- 2023 Kia EV6 10:56
- 2023 Telluride EX FWD TEST DR 8:04

# Créez du contenu qui fera entrer les acheteurs potentiels dans votre processus de vente

Démo du véhicule  
/ Inventaire



> 1 mois avant l'achat

10 vidéos  
3 marques

Comparaisons



1 mois avant l'achat

6 vidéos  
2 marques

Fonctionnalités  
du véhicule



2 semaines avant l'achat

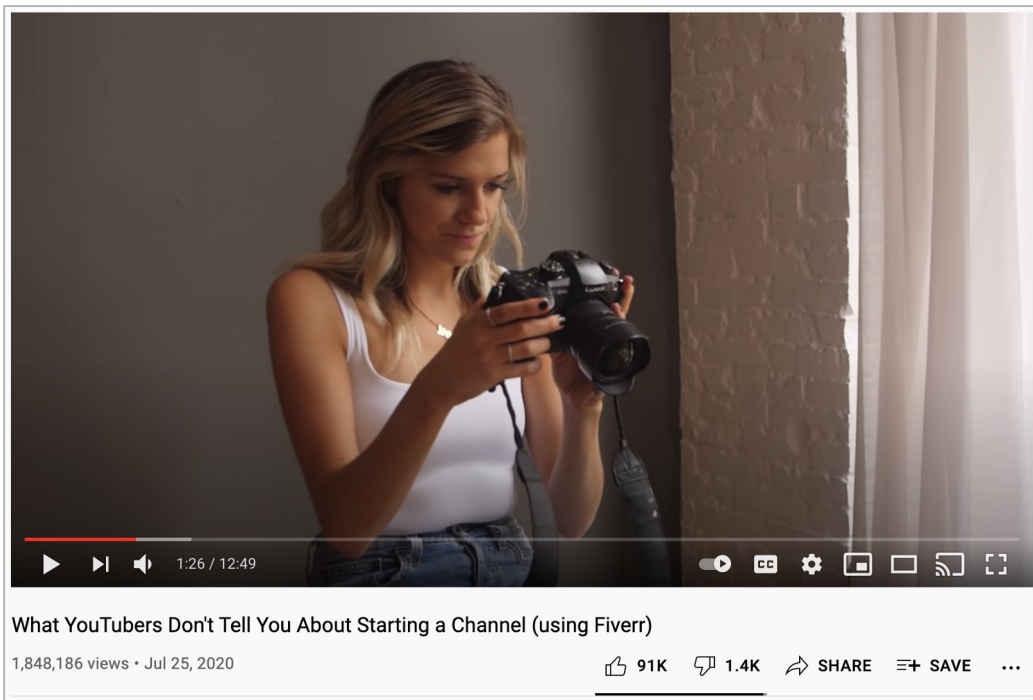
5 vidéos  
2 marques

Achat chez le  
concessionnaire





# «Ce que les **YouTubers** ne vous disent pas lors de la création d'une chaîne (en utilisant Fiverr)» Par Shelby Church

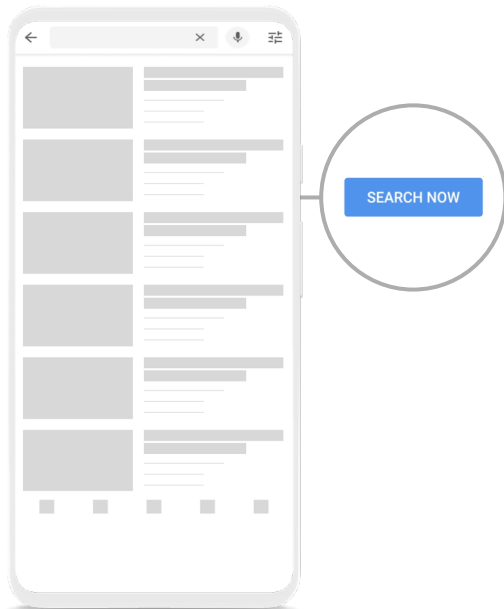


# Utilisez les meilleurs formats de publicité vidéo pour les concessionnaires

## Campagnes d'action vidéo

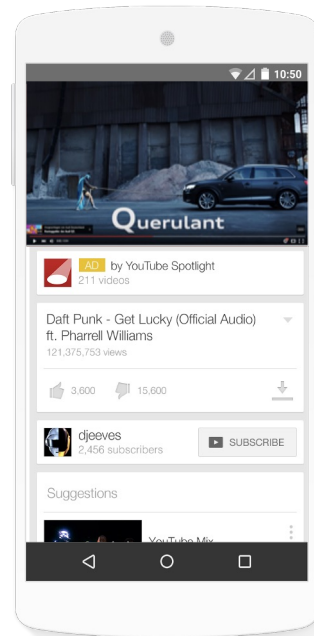
Annonces vidéo qui peuvent être ignorées avec des appels à l'action intégrés

Vous payez seulement si le consommateur regarde ou clique sur la vidéo



## Bumper Ads

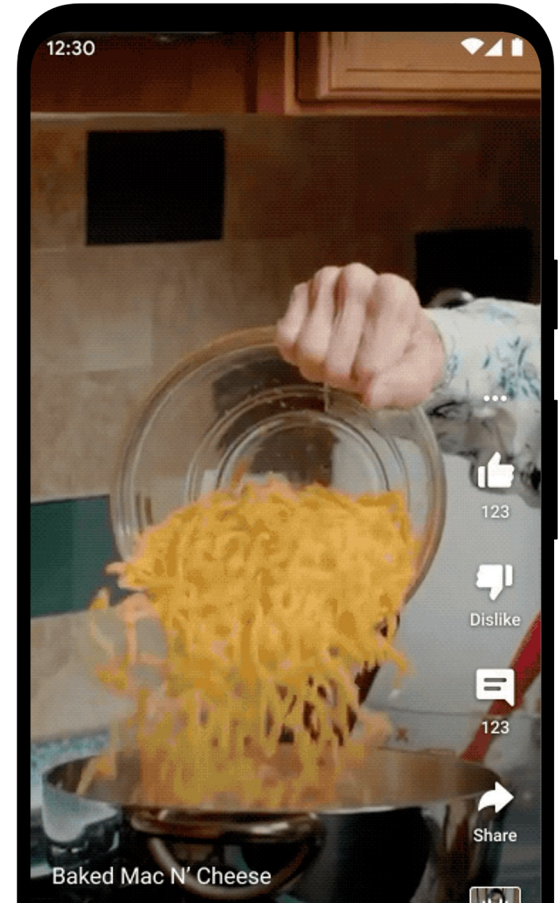
Des publicités vidéo de 6 secondes pour attirer l'attention des consommateurs sur mobile



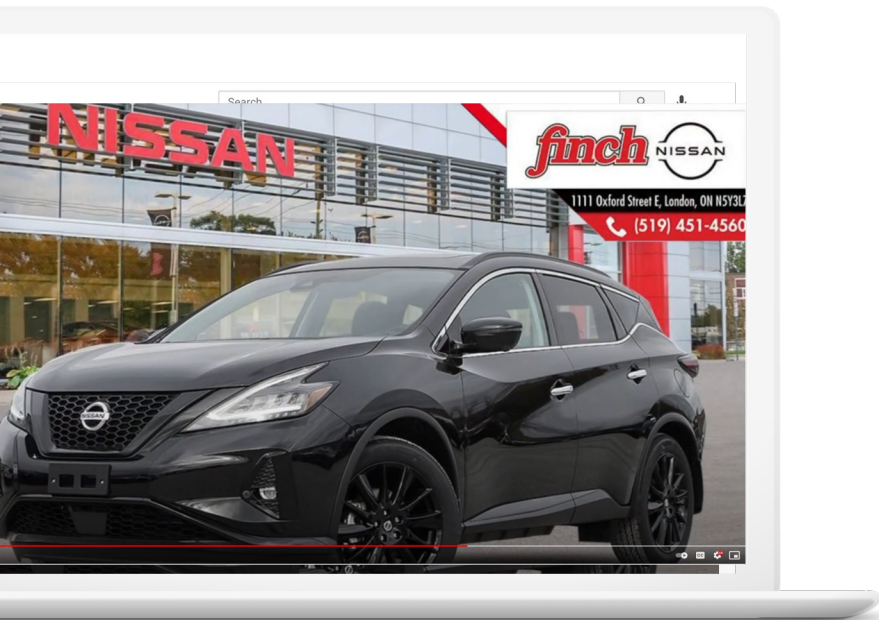
## Présentation de YouTube Shorts

YouTube Shorts est conçu pour générer de l'engagement, avec **1.5 milliard d'utilisateurs connectés à chaque mois**, puis en janvier 2023 il a dépassé les 50 milliards de vues quotidiennes dans le monde entier.

Accédez à l'inventaire via de courtes annonces en utilisant les **campagnes d'action vidéo**.



# YouTube vend des véhicules à London, Ontario



«Je pensais vendre deux ou trois véhicules. Nous avons dépassé cet objectif en en vendant plus du double, soit huit»

—Shawn Tuner, Président, Finch Nissan

**1600%**

ROI

**9,681**

Impressions

**39**

Heures de visionnement

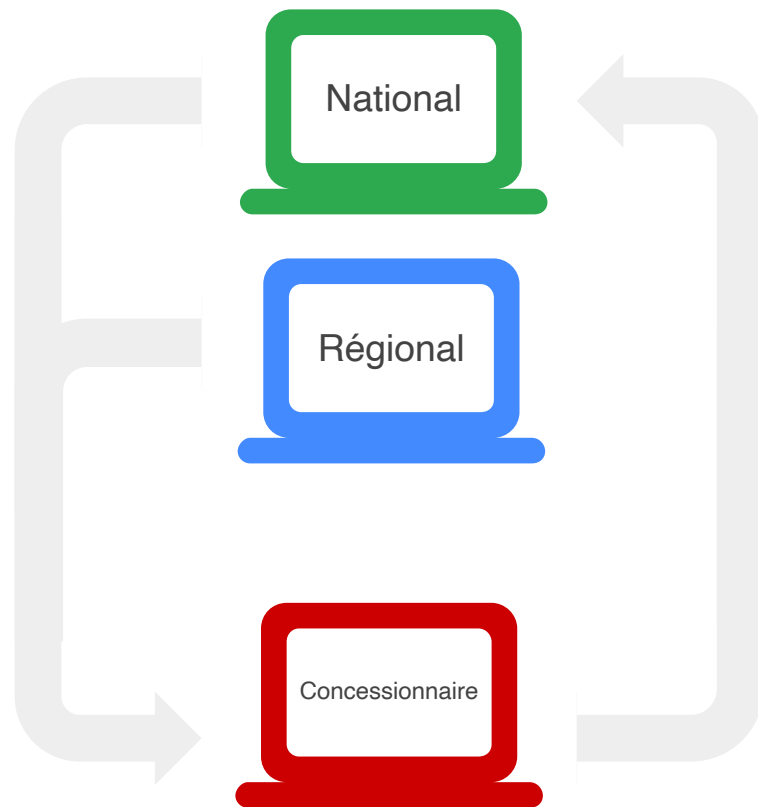
Finch Nissan cherchait un moyen de promouvoir de manière rentable les Nissan Kicks 2020 qui étaient encore en stock, via leur «vente de liquidation Nissan Kicks». L'équipe a décidé de réaffecter le budget des médias traditionnels aux annonces vidéo TrueView Instream de YouTube.



Comment se préparer pour l'avenir?



La collaboration est  
nécessaire pour se  
défendre contre les  
nouveaux  
manufacturiers  
automobiles en ligne



# Assurez-vous d'avoir installé GA4 sur vos sites web



La nouvelle version d'Analytics vous offre des mesures centrées sur le client, plutôt qu'une mesure fragmentée par appareil ou par plateforme. Elle vous donne une vue plus complète de la manière dont vos clients interagissent avec votre entreprise sur le web et sur mobile.

Utilisez vos leads, vos appels  
téléphoniques et toutes les  
données de votre CRM pour créer  
des audiences efficaces pour  
toutes vos campagnes

(via Customer Match)



Service

Ventes

Pièces

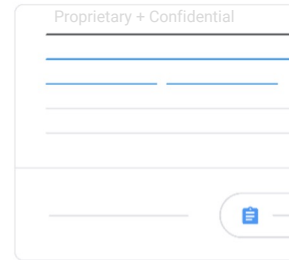
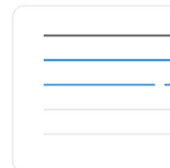
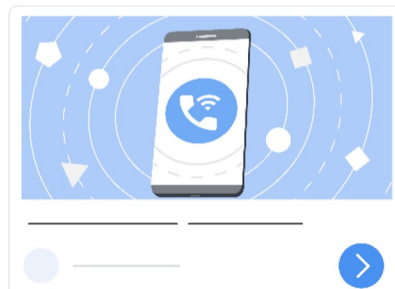
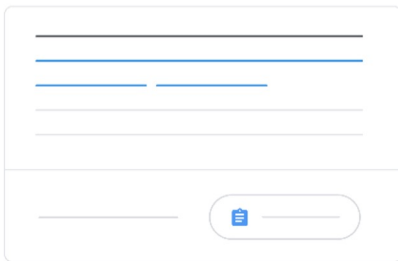
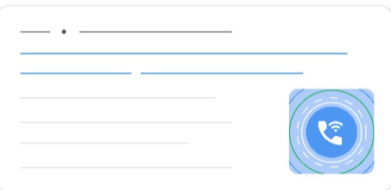
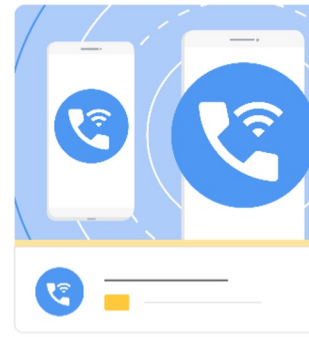
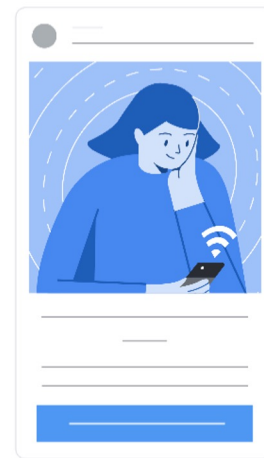
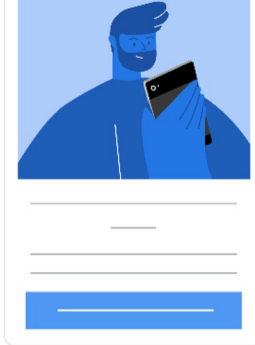
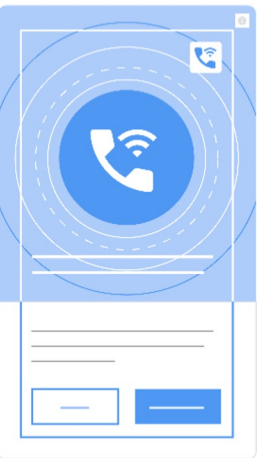
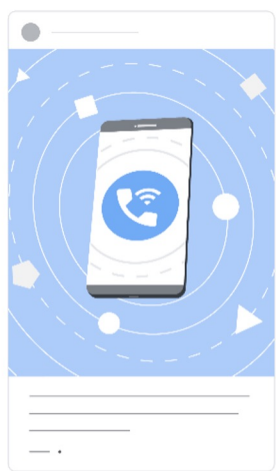




Des nouveaux formats publicitaires pour  
générer plus de leads?



# Discutons de Performance Max



# Performance Max fonctionne à travers l'ensemble des plateformes de Google



YouTube



Display



Search



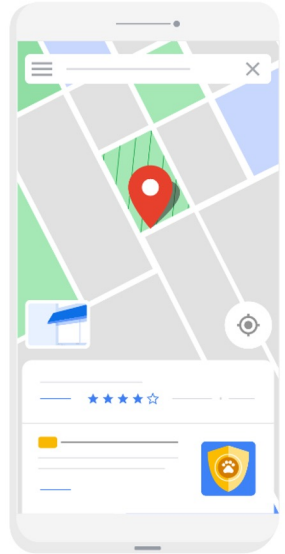
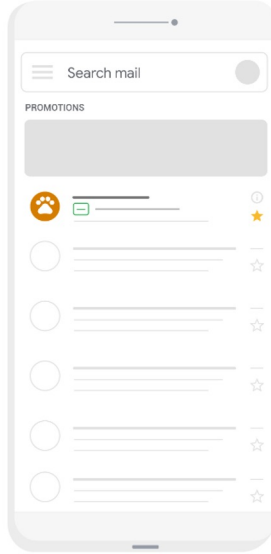
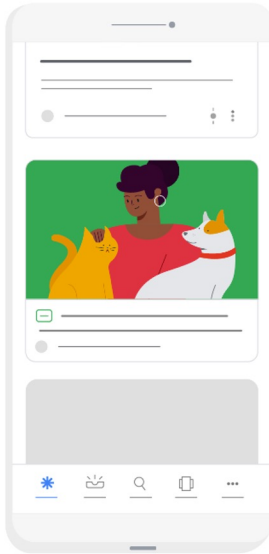
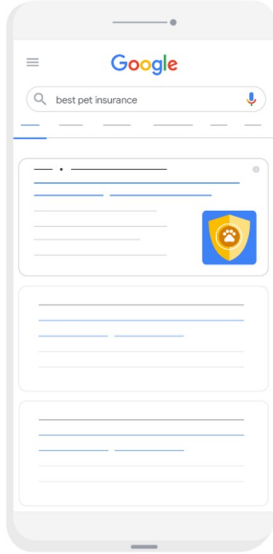
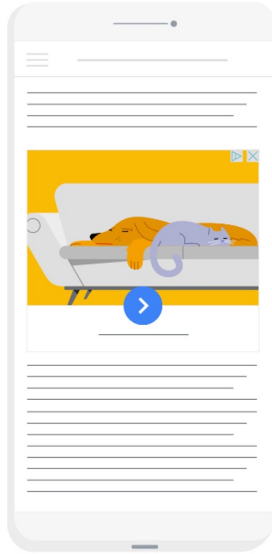
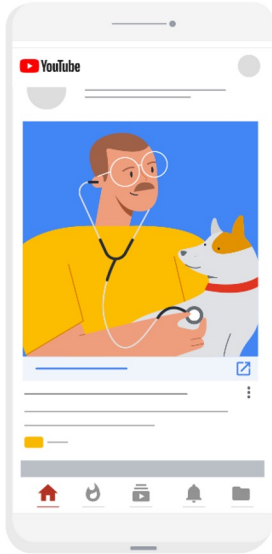
Discover



Gmail



Maps













# Effectuez des campagnes Performance Max, générez plus de leads

Ou atteignez vos autres objectifs de campagne




## Ventes en ligne

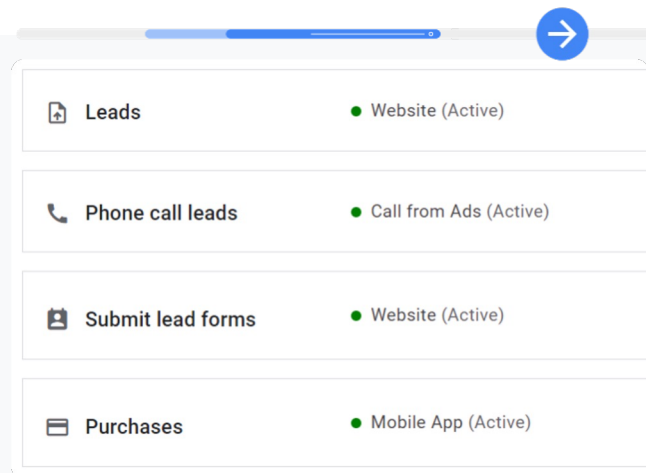
-  Achat en ligne
-  Achat via l'application
-  Nouvelle acquisition de clients BETA
-  Inscription au programme de fidélisation
-  Abonnement
-  *Ventes en magasin*
-  Ajouter au panier
-  Commencer la validation de la commande

## Génération de leads

-  Demander une soumission
-  Inscription
-  Formulaire de contact
-  Leads d'appels téléphoniques
-  Leads importés
-  Planifier un rendez-vous
-  *Obtenir les directions*
-  Clic sortant
-  Contact
-  Nouvelle acquisition de clients BETA

## Ventes hors ligne

-  Visite en magasin
-  *Ventes en magasin*
-  Actions locales (directions et appels)



The screenshot shows a list of conversion goals for a campaign. Each goal is represented by an icon, a name, and a status indicator (a green dot followed by the text 'Active').

Leads	Website (Active)
Phone call leads	Call from Ads (Active)
Submit lead forms	Website (Active)
Purchases	Mobile App (Active)

**Conseil:** Pour profiter au maximum de l'automatisation, utilisez les mêmes objectifs pour toutes vos campagnes de performance, y compris Performance Max. Nous vous suggérons de définir des objectifs cohérents au niveau du compte, mais vous pouvez également sélectionner une combinaison d'objectifs standards qui sont présentés sur cette diapositive, ou regrouper des actions de conversion spécifiques en «objectifs personnalisés» si cela est important pour vous.

# Présentation de l'objectif d'acquisition de nouveaux clients

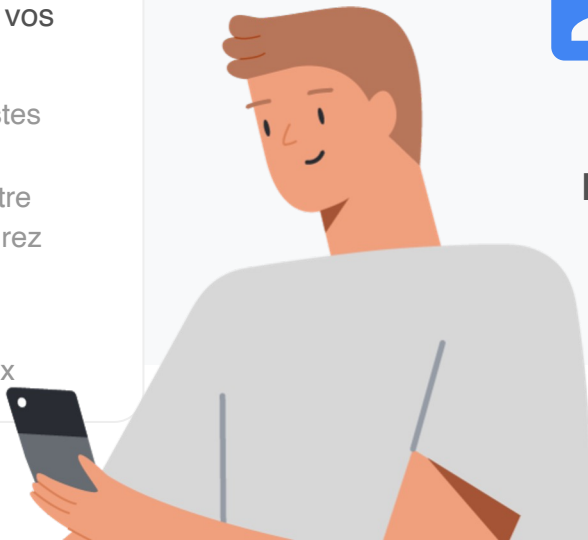
Présentement disponible pour les campagnes Performance max.



Avec l'objectif **d'acquisition de nouveaux clients**, vous pouvez optimiser le nombre de nouveaux clients, en plus de maximiser vos ventes.

Sélectionnez simplement vos listes de clients, définissez la valeur d'acquisition d'un client, puis votre campagne s'optimisera pour attirer de nouveaux clients.

En plus, recevez des rapports indiquant la valeur des nouveaux clients vs ceux existants.



**Élargissez votre audience de clients actuels**

~675

Jours

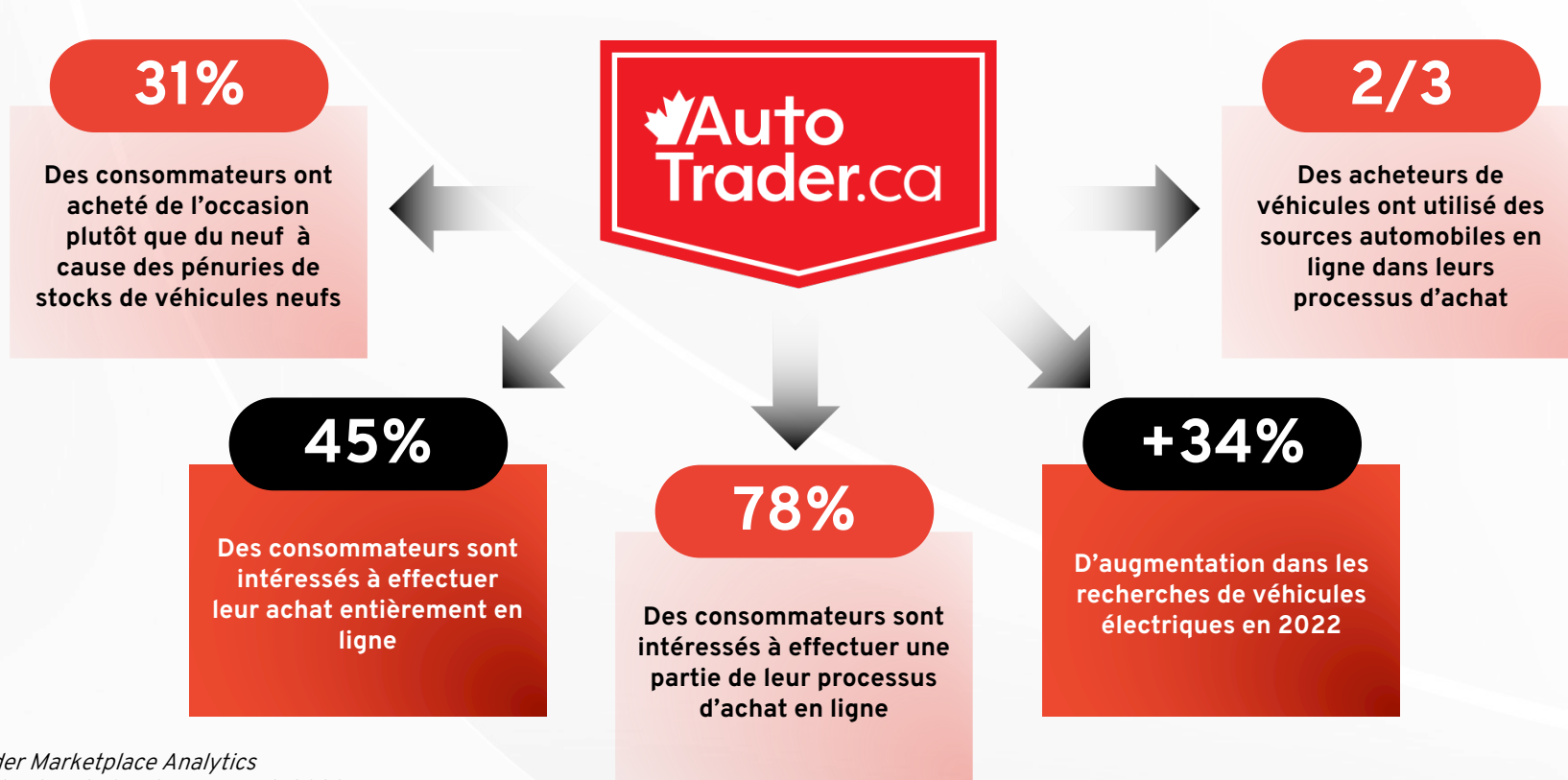
**Merci**

# Tendances additionnelles dans le marché

Source: Baris Akyurek, VP Insights & Intelligence



# Tendances du marché AutoTrader.ca



**Sources:**

AutoTrader Marketplace Analytics

AutoTrader Covid-19 Pulse Research 2022

AutoTrader Vehicle Path to Purchase Research 2022

**Ash Sage**  
Activix

# Données et gestion des clients



# Qu'est-ce qu'un CRM?



Gestion du lead  
jusqu'à la livraison



Suivi du client  
jusqu'au prochain  
achat



Numérisation /  
centralisation des  
processus de vente



AutoSync



TRFFIK TAdvantage

# Commerce conversationnel



“

*Comment votre équipe interagit-elle avec les clients en temps réel?*

→ Commerce conversationnel via votre CRM



## Quel moyen de communication mon client souhaite-t-il que j'utilise avec lui?



Confirmer les rendez-vous par SMS



Vidéoconférence et vidéos personnalisées



Contact en temps réel pour les guider dans le processus



“

*Est-ce que vos communications sont personnalisées, utiles et aident-elles le consommateur dans son parcours d'achat?*



# Commerce conversationnel

The screenshot displays a CRM interface for a client named Amelia Sim. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Advisor', 'BDC Agent', 'F&I', and 'Service Advisor'. A 'Generate a call' dialog is open, asking for a phone number to call. The 'Notes' section shows recent interactions with Emma (BDC Agent) and Nate (Advisor). A 'Create a new message' dialog is also open, showing a preview of an email with a car image. A chat window on the right shows a conversation with Amelia Sim about a test drive appointment.

**Generate a call**

To which number would you like to generate the call?

450 681-1811

438 286-3912

From which number would you like to call?

438 286-3912

514 286-3912

Cancel Call

**Notes**

**Emma - BDC Agent** 30 May 2021 - 1:47 p.m.  
The meeting with Ms. Vaillancourt is scheduled for tomorrow, 10 a.m. It's in the calendar. Good luck!

**Nate - Advisor** 30 May 2021 - 1:34 p.m.  
Yes, we have two demos. He could get up to \$850 in additional discounts.

**Emma - BDC Agent** May 2021 - 1:23 p.m.  
The customer would like to compare prices with a 2021 T...

**Create a new message**

Recipient: [selected]  
Subject: Toyota Promotion  
Division: New  
Template: Promotion  
Civility: [selected]

Original email: [Preview of Toyota Camry advertisement]

**Chat Window**

Amelia Sim +1 514 625-1777

2:32 PM: Hello Rosalie, we have received the 2022 models of the Audi A4. Are you still interested?

2:38 PM: Hi! Yes, I received your message and am still interested.

2:46 PM: Perfect! We can make an appointment for a test drive. What do you think?

2:57 PM: Yes that's perfect, around what time?

Does this Thursday at 5pm work for you?

# Commerce conversationnel

Search... Lead + CLIENT Dealer

Toyota Rav-4 2021  
31 May 2021 + ASSOCIATE

Advisor Nate  
BDC Agent Emma  
F&I Nathan  
Service Advisor Lucas

Amelia Sim Reached

Created 31 May 2021  
Updated 31 May 2021  
Opt-out

Create a new message

Recipients  
Subject  
Toyota Rav 4 Presentation  
Division Template Priority  
Original email

Video Presentation

Notes

Toyota Rav-4 2021 Promotion 8h53 min 31 May 2021 9:20 a.m.

+1 438 555-5555 4h59 min 31 May 2021 9:20 a.m.

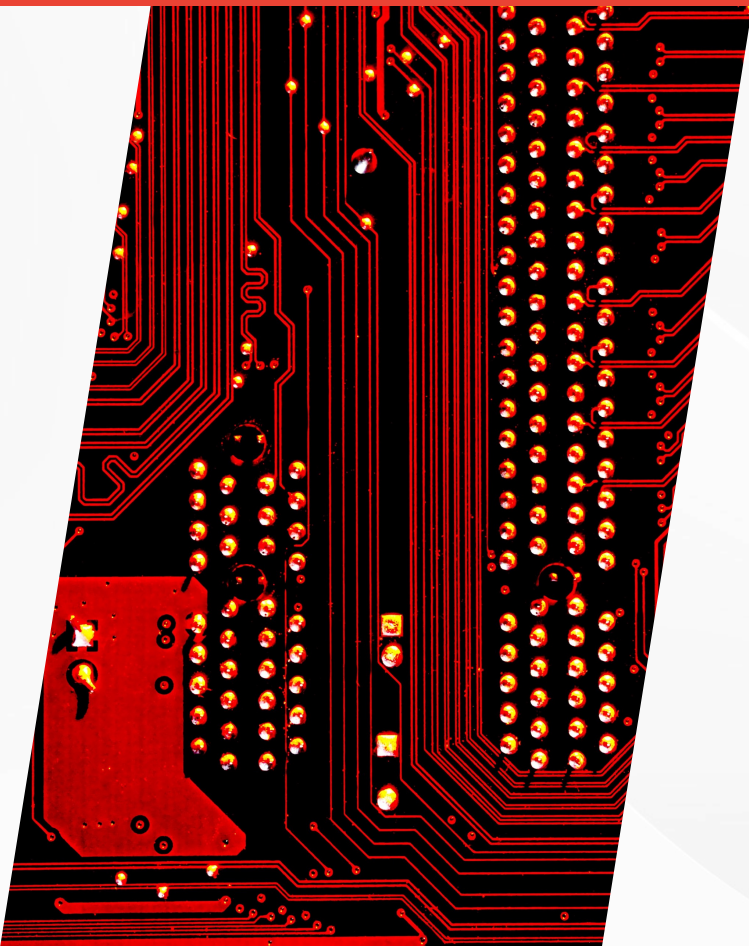
No description 4h38 min

Hello, this is a reminder of your appointment... 2h26 min

8x!



## Comment se préparer pour l'avenir?



“

*Assurez votre efficacité et maximisez l'utilisation de vos données clients avec des automatisations.*

# Automatisations CRM

## Accroître votre productivité

En faire plus qu'un humain en 1 minute

## Optimiser votre taux de conversion

Suivis, priorisation des leads, limiter les oublis

## Accroître votre rentabilité

Économie de temps

## Investir du temps où c'est nécessaire

Élimine les tâches inutiles, sans valeur

# Exemples de messages automatisés



Rappels de  
renouvellement



Sondages  
CSI



Textez un client  
pour qu'il vous  
laisse un avis  
Google



Courriels  
pré/post  
livraison



AutoSync

TRFFIK

TAdvantage

# Exemples de tâches automatisées

	Neuf /Occasion	Exemples d'automatisation de courriels/messages textes/courriels
24 premières heures	>15 mins	Appel dès la réception du lead
	1h	Courriel / message texte: optionnel
	24h	Courriel: Informations additionnelles sur le véhicule recherché
3 jours	48h	Vidéo: Vidéo personnalisée sur le véhicule recherché
	72h	Message texte: Confirmez si vous avez les bonnes informations de contact?
1 mois	1 s	Courriel: Conseils lors de l'achat d'un véhicule
	2 s	Courriel: Courriel personnalisé du directeur
	3 s	Appel: Rabais unique avec un code promo
	4 s	Appel: Est-ce que je garde votre dossier ouvert?
3 mois	6 s	Appel: Est-ce que vos besoins ont changés?
	8 s	Courriel: Nouveauté (programme, modèle)
	10 s	Message texte: Rabais unique avec double code promo
	12 s	Appel, courriel + message texte sur la fermeture du dossier (final)



# Inspectez ce que vous recherchez



“

***Utilisez les données de votre CRM pour mieux gérer votre entreprise et promouvoir vos forces***



AutoSync

TRFFIK TAdvantage

# Inspectez ce que vous recherchez



Rapport d'activités par utilisateur



Rapports de performance et marketing par source



Tableau de bord  
(temps de réponse, rendez-vous, ventes)



Rapport d'achalandage en concession



Taux de fermeture par département, conseiller,  
modèle

Nous allons vous envoyer...



- L'enregistrement de la séance
- Une copie de la présentation



# Résumé



TRFFIK TAdvantage

Ajouter des avis sur les véhicules pour offrir du contenu utile sur Google



Google

Vous ferez encore des profits avec l'entretien de véhicules électriques



Activix CRM

Vous avez besoin d'un excellent CRM qui centralise vos processus



TRFFIK TAdvantage

Éliminez votre contenu actuel qui se retrouve en double sur vos plateformes



Google

Favorisez l'intelligence d'affaires des automatisations de Google



Activix CRM

Améliorez la performance de votre concession grâce à vos données



AutoSync



TAdvantage





Suivez-nous sur les médias sociaux afin d'obtenir des conseils sur les meilleures pratiques et tendances!



[AutoSync](#)  
[Motoinsight](#)  
[TRFFK](#)  
[Tadvantage](#)  
[Activix](#)



[AutoSync](#)  
[Motoinsight](#)  
[TRFFK](#)  
[Activix](#)



[TRFFK](#)

**Questions ou commentaires?**





# Merci

En espérant vous revoir  
prochainement!

N'hésitez pas à  
communiquer avec nous  
si vous avez des  
questions



**Klaris Kovacs**

Courriel: [klaris.kovacs@autosync.ca](mailto:klaris.kovacs@autosync.ca)



**Ivan Sandoval**

Courriel: [ivan.sandoval@trffk.ca](mailto:ivan.sandoval@trffk.ca)



**Mathew Growden**

Courriel: [growden@google.com](mailto:growden@google.com)



**Ash Sage**

Courriel: [asage@activix.ca](mailto:asage@activix.ca)