أكثر 4 نقاط مهمة في تسويق السيارات.

المقدمة:

تعتبر السيارة واحدة من أهم المخترعات التي وفرت على الإنسان عناءً وتعباً كان يتكبده فيما مضى، وقد راجت هذه الصناعة في عدد كبير من دول العالم، حيث تتنافس المصانع العالمية المختصة بتصنيع السيارات في الأسواق العالمية من خلال طرح أعداد كبيرة من منتجاتها، مما جعل هذه الكميات الهائلة تتناسب وعدد سكان العالم المتزايد يوماً بعد يوم وبمعدلات كبيرة جداً.

في صناعة السيارات اليوم، تعمل الماركة والوكلاء على ابتكار تكنولوجيا المركبات مع تكييف عملية الشراء في نفس الوقت من أجل مطابقة تفضيلات العملاء المتغيرة ومشهد التسويق الرقمي. وفي نفس الوقت، يظل الإعلان قناة مهمة لتوصيل رسائل الماركة وبناء العلاقات مع العملاء.

يساعدك تسويق السيارات في التواصل مع متسوقي السيارات المحتملين، سواءً من الجمهور القريب من السوق (المتسوقون الذين قد مضى على شرائهم سيارة مدة تتراوح ما بين 3 إلى 6 أشهر) والمتسوقين في السوق (المتسوقين أصحاب نية الشراء بدرجة مرتفعة الذين مضى على قرار شراء سيارة مدة أقل من 3 أشهر).

جدول المحتويات:

1. تاريخ السيارات في التسويق.
2. أهمية التسويق الالكتروني لمعرض السيارات.
3. كيف يمكن زيادة مبيعات السيارات لدى معرضك الخاص.
4. أهم نقاط الخطة التسويقية لمعرض السيارات.

5. ما هي ميزات التسويق الالكتروني لمعرض السيارات الخاص بك؟

1.تاريخ السيارات في التسويق:

بدأت صناعة السيارات في أواخر القرن التاسع عشر، حيث دخلت العديد من الشركات من مختلف دول العالم هذا المجال، وقد كانت الولايات المتحدة الأمريكية دولة رائدة وسباقة في ذلك، حيث ساهمت بإنتاج نسبة كبيرة من السيارات حول العالم.

بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية استمرت أمريكا بإنتاج أعداد مرتفعة من السيارات، غير أنه وفي الخمس الأخير من القرن العشرين صارت السيارات اليابانية تتنافس بشراسة مع السيارات الأمريكية. أما اليوم فهناك تنوع كبير في أنواع السيارات، حيث تتنافس الشركات العالمية بشكل هائل مع بعضها البعض.

تحولت رحلة تسوق السيارات بشكل متزايد إلى القنوات عبر الإنترنت، ويجري العملاء المحتملون عمليات البحث ويشكلون الآراء التي تقودهم إلى عمليات الشراء. في الواقع، حدد نحو نصف (48%) مشتري السيارات بالفعل نوع ماركة السيارات، أو طرازها قبل الشراء.5

تحويل المركبات للعمل بالكهرباء أصبح يتغير عبر الوقت, في حين أن السيارات الكهربائية (EV) لم تمثل سوى 2,5% من إجمالي مبيعات السيارات الجديدة العالمية في عام 2019، فمن المتوقع أن تمثل 32% بحلول عام 2030.6 ويعزو هذا التغيير إلى مجموعة من التحولات العالمية في ميول المستهلكين وسياسة الطاقة.

صناعة السيارات تتمثل ب:

1. تصميم المنتجات.
2. تطوير المنتجات.
3. تصنيع المنتجات.
4. تسويق المنتجات.
5. البيع لتلك المنتجات في الأسواق المحلية والعالمية.

إن أبرز شركات السيارات هي:

1. أودي.
2. بنتلي.
3. فيراري.
4. لامبرغيني.

5. مرسيدس بنز.
6. بي ام دبليو.

2.أهمية التسويق الالكتروني لمعرض السيارات:

التسويق الإلكتروني لأى منتج او أي خدمه أصبح ضروريا فى هذه الايام لأنه يعتبر اسهل وسيله للوصول الى العملاء وعرض المنتجات عليهم وجنى الارباح من خلالهم بسهوله وايضا اقل فى التكلفة كوسيله ترويجيه فهي اقل بكثير من تكلفة طرق الترويج التقليدية والتي تستهلك مجهود تكلفه عالية جدا ولا تستطيع الوصول الى الفئه المستهدفة فهي تكون موجهه للجميع وغير محدده لفئه معينه من العملاء, قد يهمك الاطلاع على تصوير منتجك هو عمل يحقق لك الثراء.

ما هي أهم قنوات التسويق الالكتروني لمعرض السيارات؟

1.التسويق عبر جوجل:

التسويق الإلكتروني عن طريق جوجل يأتي فى المرتبة الاولى ويعتبر اهم محرك بحث على شبكة الانترنت ومن خلاله تستطيع استخدام خرائط ومراجعات واعلانات جوجل لأنها تعتبر اهم اداه من ادوات التسويق الإلكتروني.

2.التسويق عبر المؤثرين:

استخدام المؤثرين على منصات السوشيال ميديا من الممثلين والرياضين والمدونين فى مجال السيارات.

3.التسويق عبر إنشاء تطبيق موبايل:

انشاء تطبيق لنشاطك التجاري وهو بيع السيارات لأنه سيسهل على العميل عملية الشراء واتمام الدفع من خلاله وهذا يساعد اكثر فى الانتشار.

3.كيف يمكن زيادة مبيعات السيارات لدى معرضك الخاص؟

أولا: التسويق الجيد للمعرض

يتمثل التسويق الجيد لمعرض السيارات الخاص بك بالخطوات التالية, قد يهمك الاطلاع على كيفية التسويق عبر المؤثرين.

1. اختيار الموقع المناسب الذي يسهل على العملاء الوصول إليك بحيث يكون في منطقة مركزية.
2. إنشاء الحملة الإعلانية للمعرض وذلك بنشر الإعلانات في الجرائد والتي يتابعها عدد كبير من المتخصصين في مجال السيارات.
3. الدخول في المعارض الكبرى التي تنظمها الدولة المتواجد بها.
4. تنظيم الأنشطة والحفلات التي تضم عملاء مهتمين بعالم السيارات, لكي يتعرفوا أكثر على المعرض وخدماته.

ثانياً: توفير فئات مختلفة من السيارات

دائمًا ما تختلف أذواق العملاء، فعلى صاحب المعرض أن يستوعب ذلك بتوفير فئات متعدّدة من السيارات مثل السيارة التي تضمّ أفراد العيلة، وسيارات الجيب، والسيارات الرياضيّة السريعة التي يُفضّلها الشباب، والمركبات التي تتّسم بالتصميم الكلاسيكي، ومركبات الدفع الرباعي، والعربات التي يستخدمها التجار في نقل البضائع، ويجب أن تتوفر السيارات سواء كانت جديدة أو مستعملة بعدد كبير من الألوان لإرضاء ذوق جميع العملاء.

ثالثاً: إتاحة فرصة للعملاء لتجربة السيارات

يُمكن أن تزداد فرصة المبيعات عبر إتاحة الفرصة للمستخدمين أن يُجربوا السيارة قبل شرائها؛ ليتأكدوا من أدائها ومن المميزات التي تتمتع بها السيارة.

رابعاً: تقديم خدمات ما بعد البيع

يفضل العملاء الحصول على الامتيازات؛ فلهذا يمكن زيادة المبيعات عبر تقديم خدمة الضمان، لكي يُقدم على شراء السيارة دون قلق.

خامساً: التعامل مع أسواق خارجية

لزيادة مبيعات معرضك يُمكنك أن تتعامل مع الأسواق التي تتاجر في قطع الغيار، للحصول على أكبر عدد منها بأسعار قليلة، بالإضافة إلى شراء سيارات من خارج معرضك حسب طلب العميل، وتستفيد بالحصول على عمولة معقولة بحيث تبني علاقات وطيدة مع عدد كبير من العملاء.

سادساً: جذب العملاء بتسهيلات السداد

تتبع بعض المعارض هذه الاستراتيجية لزيادة المبيعات، حيث تُقدم للمستهلكين تسهيلات في سداد السيارات مع ضمانات على السيارة نفسها أو على الرواتب.

4.أهم نقاط الخطة التسويقية لمعرض السيارات:

1- يجب عليك الاهتمام بإنشاء موقع الكترونى وانشاء محتوى جيد وجذاب من خلال المدونات التى يتم وضعها فى الموقع ويجب ان يكون المحتوى ذو قيمه يضم كل المعلومات عن المنتج الا وهو السيارات وبعض النصائح الهامه والتي تخص السائقين واحتياطات السلامة الواجب اتباعها لأنك بذلك سوف تحصل غلى اكبر عدد من العملاء المستهدفين والفوز بثقتهم فيما تقدمه لهم, قد يهمك الاطلاع على التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

2-دراسة سوق المنتج والمنافسين وتحديد نقاط القوه ونقاط الضعف لديهم وايضا تحديد نقاط القوه والضعف لدى منتجك وتحديد الفرص والتهديدات فى سوق السيارات ومعرفة الاستراتيجية التى يتبعها المنافسين.

3-الاهتمام بأراء العملاء وتخصيص خدمة ما بعد البيع لمساعدة العملاء وحل مشكلاتهم لان هذا سوف يفتح المجال امامك للتحسين والتطوير من مستوى المنتج الذى تقدمه.

4-فى هذه الخطوة يتم التفكير فى القنوات التسويقية التى سيتم التسويق للمنتج عليها (والتي ذكرت في الفقرة السابقة).

5.ما هي ميزات التسويق الالكتروني لمعرض السيارات الخاص بك؟

من خلال التسويق لمعرض السيارات الخاص بك فإنك تحقق مزايا لعملك وذلك من خلال, قد يهمك الاطلاع على الحملات التسويق الالكتروني.

1. سوف تقوم بدراسة المنتج وهو السيارات وتحليله ومعرفة نفاط القوه التى يمكن استغلالها اثناء التسويق للمنتج وتحديد نقاط الضعف ووضع حلول لها لتحويلها لنقاط قوه.
2. سوف تقوم تدرس منافسيك وتحدد ما هي نقاط الضعف والقوة لديهم.
3. سوف تقوم بوضع الاستراتيجية التسويقية لمعرض سيارتك وذلك للوصول لأكبر عدد ممكن من العملاء.
4. سوف تحدد أكثر قنوات التسويق المناسبة لتسويق المنتج والتي يوجد عليها أكبر عدد من الجمهور المستهدف.
5. سيكون عليك مهمة كتابة المحتوى الخاص بكل قناة تسويقية تم اختيارها لأن القنوات التي تختلف من كونها بوستات او صور او فيديوهات.
6. وأخيراً سوف تقوم بإنشاء وإدارة الحملات الإعلانية على كافة منصات التسويق الالكتروني حسب المنتج والفئة التي تم استهدافها.

الخاتمة:

إذا كنت ترغب في الاستعانة بأي من شركات التسويق الإلكتروني و إعلانات سوشيال ميديا المحترفة يمكنك التواصل مع فريق بصمة محارف حيث نقدم لكم مجموعة من المتخصصين في خدمات تصميم المواقع الإحترافية وخدمات السوشيال ميديا والسيو، و العديد من خدمات التسويق الرقمي المتنوعة. سارع بالتواصل معنا عبر منصاتنا الرقمية المختلفة، أو قم بزيارة موقع بصمة محارف الرسمي على الإنترنت.

مقالات قد يهمك الاطلاع عليها عبر مدونتنا:

تصميم مواقع الانترنت.

أهمية تصميم بزنس كارت الكتروني.

مجموعة خطوات تسويقية ضرورية لأصحاب المشاريع.

اهمية الشعار والهوية البصرية.

ما هو التسويق الاستراتيجي وما هي أهدافه؟

مفهوم وأهمية التسويق بالمحتوى للمشروع.

دليلك إلى إنشاء متجر الكتروني احترافي في 9 خطوات .

© 2021 Digitsmark. All Rights Reserved.