

The background of the slide is a photograph of the front of a car, showing the headlights and grille. A semi-transparent blue overlay covers the entire image, and the text is printed in white on this overlay.

WEB & AUTOMOTIVE: COME I CLIENTI CERCANO UN'AUTO SUL WEB

inlead

1 QUAL È LA MIGLIORE AUTO?

2 È L'AUTO GIUSTA PER ME?

3 DOVE DOVREI COMPRARLA?

inlead

1

QUAL È LA MIGLIORE AUTO?

inlead



**DEGLI ACQUIRENTI CERCANO ATTIVAMENTE INFORMAZIONI
SUL WEB SULLA LORO NUOVA AUTO IN QUESTA FASE**

inlead

RECENSIONI E VALUTAZIONI DELL'AUTO



PERCEZIONE DI SICUREZZA E DI DURABILITÀ



MANEGGEVOLEZZA ED ESPERIENZA DI GUIDA



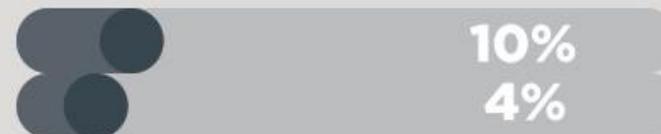
GRANDEZZA, TIPOLOGIA O SEGMENTO DELL'AUTO



BRAND REPUTATION



PREMI VINTI DALL'AUTO



**LE INFORMAZIONI NECESSARIE DIFFERISCONO
FRA IL CLIENTE AL SUO PRIMO ACQUISTO DI UN'AUTO
O UN ACQUIRENTE ABITUALE**

inlead

GLI ACQUIRENTI CONSIDERANO IN MEDIA

3.2

BRAND DI AUTO NELLA LORO SCELTA

inlead

GLI ACQUIRENTI CAMBIANO SPESSO LE LORO IDEE INIZIALI: IL



**COMINCIA IL PROCESSO DI ACQUISTO CON UN'AUTO IN MENTE
MA POI COMPRA UN'AUTO DIFFERENTE**

inlead



2

È L'AUTO GIUSTA PER ME?

inlead



**DEGLI ACQUIRENTI CERCANO ATTIVAMENTE
INFORMAZIONI SUL WEB SULLA LORO NUOVA AUTO
IN QUESTA FASE**

inlead



QUALITÀ



SPAZIO



ASPETTO ESTETICO



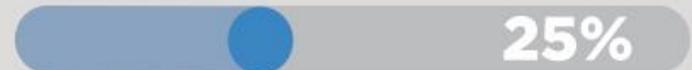
PERFORMANCE



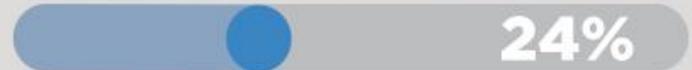
INTERIOR DESIGN



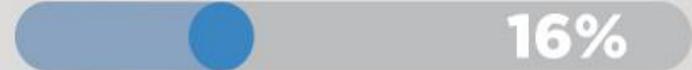
DRIVING ASSISTANCE



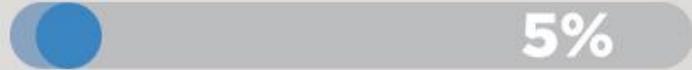
CONNETTIVITÀ



IBRIDA O A CARBURANTE ALTERNATIVO



COMFORT E CARATTERISTICHE DI LUSO



VEICOLI ELETTRICI

**QUALITÀ E SPAZIO DELL'AUTO
SONO VARIABILI IMPORTANTI IN QUESTA FASE**

inlead

QUALITÀ

PRIMO ACQUISTO

49%

ACQUIRENTE ABITUALE

57%

SPAZIO

43%

59%

ASPETTO ESTETICO

44%

37%

PERFORMANCE

29%

42%

INTERIOR DESIGN

33%

39%

DRIVING ASSISTANCE

24%

32%

CONNETTIVITÀ

26%

24%

IBRIDA O A CARBURANTE ALTERNATIVO

29%

22%

COMFORT E CARATTERISTICHE DI LUSO

15%

17%

VEICOLI ELETTRICI

7%

5%

LE INFORMAZIONI NECESSARIE DIFFERISCONO FRA IL CLIENTE AL SUO PRIMO ACQUISTO
DI UN'AUTO O UN ACQUIRENTE ABITUALE

inlead



3

DOVE DOVREI COMPRARLA?

inlead



**DEGLI ACQUIRENTI CERCANO ATTIVAMENTE
INFORMAZIONI SUL WEB SULLA LORO
NUOVA AUTO IN QUESTA FASE**

inlead



PREZZO

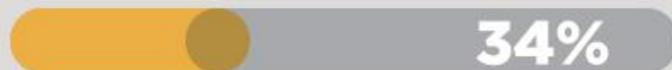
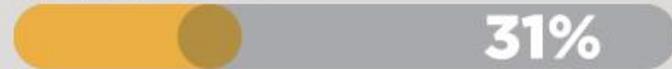


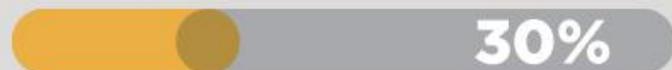
FOTO DELL'AUTO



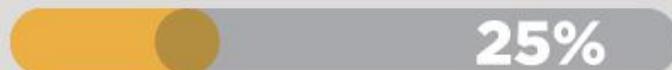
POSIZIONE DEL DEALER



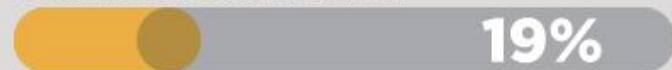
ORARI DI APERTURA



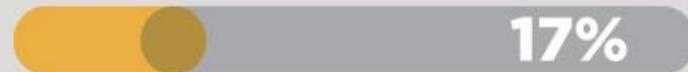
DISPONIBILITÀ DELL'AUTO E DI SERVIZI IN LOCO



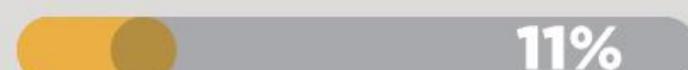
RECENSIONI O REFERENZE



INFORMAZIONI DI CONTATTO



DISTANZA DAL DEALER



VIDEO DELL'AUTO

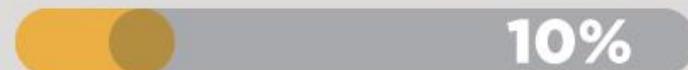
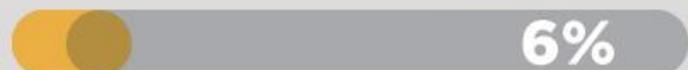
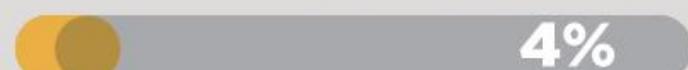


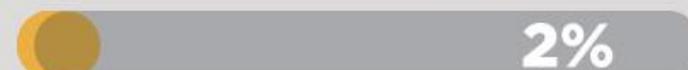
FOTO DEL DEALER



OPZIONE DI ACQUISTO ONLINE



VIDEO DEL DEALER



INFORMAZIONI SUL TRAFFICO

IL PREZZO DELL'AUTO È LA VARIABILE PIÙ IMPORTANTE IN QUESTA FASE

inlead



IL PREZZO DELL'AUTO È LA VARIABILE PIÙ IMPORTANTE IN QUESTA FASE

inlead



**TROVA IL DEALER TRAMITE
RICERCA ORGANICA**



**TROVA IL SUO DEALER TRAMITE
IL SITO DELLA CONCESSIONARIA**



**TROVA IL DEALER TRAMITE
SITI DI COMPARAZIONE DI AUTO**

**GLI ACQUIRENTI TROVANO IL LORO DEALER ONLINE
TRAMITE LA RICERCA O IL SITO DEL DEALER**

inlead



RECESSIONI E VALUTAZIONI DELL'AUTO



GRANDEZZA, TIPOLOGIA O SEGMENTO DELL'AUTO



PERCEZIONE DI SICUREZZA E DI DURABILITÀ



BRAND REPUTATION



MANEGGEVOLEZZA ED ESPERIENZA DI GUIDA



PREMI VINTI DALL'AUTO

**RECESSIONI E VALUTAZIONI DELL'AUTO
SONO VARIABILI IMPORTANTI IN QUESTA FASE**