

IL BUYER'S JOURNEY NEL SETTORE AUTOMOTIVE

Chi deve acquistare un'auto
investe molto tempo nelle ricerche online.

Sai che il **39%**

di chi deve acquistare un'auto
effettua mediamente più ricerche
rispetto all'ultima volta
che ha comprato un'auto nuova?



96%

Effettua
ricerche online.



78%

Guarda
video online.



66%

Effettua ricerche
sul proprio smartphone.

I MOMENTI MIGLIORI DELLA GIORNATA PER FARE RICERCHE ONLINE

Sai che la maggior parte degli acquirenti
effettua ricerche nei ritagli di tempo?



44%

Effettua ricerche
per l'acquisto
di una nuova auto
per intrattenersi
durante un'attesa.



31%

Effettua ricerche
per l'acquisto di una
nuova auto al mattino,
mentre si prepara
e mentre va al lavoro.



22%

Effettua ricerche
per l'acquisto
di una nuova auto
sulla base di qualcosa
che ha sentito dire.

Vincono i concessionari che sanno fornire informazioni brevi,
concise e sintetiche, che possono essere consultate
facilmente in qualunque momento.

COME AVVIENE LA RICERCA DEL CONCESSIONARIO



58%

Acquista un'auto
da un concessionario
rintracciato online
che non conosceva
in precedenza.



37%

Effettua ricerche online
per trovare
il concessionario giusto.