

AutoUncle Sales Pitch

MAULBILER.COM

Virksomhedsprofil (1/5)

Maul Biler (CVR 20999705): Etableret forhandler med en stabil økonomi (Omsætning 3.893.000 DKK).

Platform Setup: Kører på WordPress og bruger CarAds som bilforhandlerplatform. Mobiloplevelsen er god.

Kontekst: Solid base, men digital vækst er nødvendig for at skalere fra den nuværende performance.

2. DIGITAL MODNING

Virksomhedsprofil (2/5)

Tracking:  Kritisk mangel! Ingen GA4, GTM, Meta Pixel eller Google Ads tag.

Dataindsamling og ROAS-måling er umulig.

Marketing Tools: Ingen performance marketing setup ( Google Ads,  Email platform).

UX: God mobile-ready side, men mangler konverteringsværktøjer som Chat Widget. Har 10 kontaktformularer.

Score: 2/5  (God platform (WP/CarAds), men totalt fravær af tracking og performance marketing).

Virksomhedsprofil (3/5)

3. FINANSIEL VURDERING

Effektivitet: Omsætning pr. ansat er ca. 486.000 DKK (8 ansatte). Dette indikerer potentiale for øget salgseffektivitet.

AutoUncle Potentiale: Ved at levere kvalificerede leads kan vi optimere salgsprocessen og øge omsætning pr. medarbejder uden nødvendigvis at ansætte mere.

4. KONKURRENCELANDSKAB

Virksomhedsprofil (4/5)

Primær Konkurrent: AutoProff er en direkte konkurrent i lead-generering.

- Social Tilstedeværelse: Stærk tilstedeværelse på alle store platforme (Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube). Dette er et uudnyttet aktiv for retargeting.

5. SALGSMULIGHEDER

Virksomhedsprofil (5/5)

1. Stop Blinde Investeringer:  Vi skal sikre, at AutoUncle investeringen kan måles. Kræver implementering af Meta Pixel/GA4 (AutoUncle kan guide).

Digital Modenhed (1/5)

Tracking:  Kritisk mangel! Ingen GA4, GTM, Meta Pixel eller Google Ads tag.

Dataindsamling og ROAS-måling er umulig.

Marketing Tools: Ingen performance marketing setup ( Google Ads,  Email platform).

UX: God mobile-ready side, men mangler konverteringsværktøjer som Chat Widget.

Har 10 kontaktformularer.

Score: 2/5  (God platform (WP/CarAds), men totalt fravær af tracking og performance marketing).

Digital Modenhed (2/5)

3. FINANSIEL VURDERING

Digital Modenhed (3/5)

Effektivitet: Omsætning pr. ansat er ca. 486.000 DKK (8 ansatte). Dette indikerer potentiale for øget salgseffektivitet.

AutoUncle Potentiale: Ved at levere kvalificerede leads kan vi optimere salgsprocessen og øge omsætning pr. medarbejder uden nødvendigvis at ansætte mere.

Digital Modenhed (4/5)

4. KONKURRENCELANDSKAB

Primær Konkurrent: AutoProff er en direkte konkurrent i lead-generering.

Social Tilstedeværelse: Stærk tilstedeværelse på alle store platforme (Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube). Dette er et uudnyttet aktiv for retargeting.

5. SALGSMULIGHEDER

Digital Modenhed (5/5)

1. Stop Blinde Investeringer:  Vi skal sikre, at AutoUncle investeringen kan måles.
Kræver implementering af Meta Pixel/GA4 (AutoUncle kan guide).
2. Kvalificerede Leads: Maul Biler mangler en dedikeret kanal, der leverer leads med høj købsintention. AutoUncle leverer leads, der er prissat korrekt.

Økonomisk Kontekst (1/3)

Effektivitet: Omsætning pr. ansat er ca. 486.000 DKK (8 ansatte). Dette indikerer potentiale for øget salgseffektivitet.

AutoUncle Potentiale: Ved at levere kvalificerede leads kan vi optimere salgsprocessen og øge omsætning pr. medarbejder uden nødvendigvis at ansætte mere.

4. KONKURRENCELANDSKAB

Økonomisk Kontekst (2/3)

Primær Konkurrent: AutoProff er en direkte konkurrent i lead-generering.

Social Tilstedeværelse: Stærk tilstedeværelse på alle store platforme (Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube). Dette er et uudnyttet aktiv for retargeting.

5. SALGSMULIGHEDER

Økonomisk Kontekst (3/3)

1. Stop Blinde Investeringer:  Vi skal sikre, at AutoUncle investeringen kan måles. Kræver implementering af Meta Pixel/GA4 (AutoUncle kan guide).
2. Kvalificerede Leads: Maul Biler mangler en dedikeret kanal, der leverer leads med høj købsintention. AutoUncle leverer leads, der er prissat korrekt.
3. Udfyld Marketing Hul:  Da de ikke kører egne Ads, er AutoUncle en direkte og omkostningseffektiv salgskanal, der tager bilannoncerne ud til markedet.

Konkurrencelandskab (1/4)

Primær Konkurrent: AutoProff er en direkte konkurrent i lead-generering.

Social Tilstedeværelse: Stærk tilstedeværelse på alle store platforme (Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube). Dette er et uudnyttet aktiv for retargeting.

5. SALGSMULIGHEDER

Konkurrencelandskab (2/4)

1. Stop Blinde Investeringer:  Vi skal sikre, at AutoUncle investeringen kan måles.
Kræver implementering af Meta Pixel/GA4 (AutoUncle kan guide).
2. Kvalificerede Leads: Maul Biler mangler en dedikeret kanal, der leverer leads med høj købsintention. AutoUncle leverer leads, der er prissat korrekt.
3. Udfyld Marketing Hul:  Da de ikke kører egne Ads, er AutoUncle en direkte og omkostningseffektiv salgskanal, der tager bilannoncerne ud til markedet.
4. Konvertering: Lead-trykket skal øges på de 10 eksisterende kontaktformularer.

Konkurrencelandskab (3/4)

6. KEY QUESTIONS

Konkurrencelandskab (4/4)

1. Hvor mange kvalificerede leads ønsker I at generere månedligt, og hvad er jeres nuværende konverteringsrate fra CarAds?
2. Hvilke udfordringer oplever I i dag med at skaffe leads, der har en reel købsintention, og som matcher jeres priser?
3. Hvor vigtigt er det for jer, at I inden for de næste 6 måneder kan måle præcis ROAS på jeres digitale investeringer?

Salgsmuligheder (1/3)

1. Stop Blinde Investeringer:  Vi skal sikre, at AutoUncle investeringen kan måles.
Kræver implementering af Meta Pixel/GA4 (AutoUncle kan guide).
2. Kvalificerede Leads: Maul Biler mangler en dedikeret kanal, der leverer leads med høj købsintention. AutoUncle leverer leads, der er prissat korrekt.
3. Udfyld Marketing Hul:  Da de ikke kører egne Ads, er AutoUncle en direkte og omkostningseffektiv salgskanal, der tager bilannoncerne ud til markedet.
4. Konvertering: Lead-trykket skal øges på de 10 eksisterende kontaktformularer.

Salgsmuligheder (2/3)

6. KEY QUESTIONS

Salgsmuligheder (3/3)

1. Hvor mange kvalificerede leads ønsker I at generere månedligt, og hvad er jeres nuværende konverteringsrate fra CarAds?
2. Hvilke udfordringer oplever I i dag med at skaffe leads, der har en reel købsintention, og som matcher jeres priser?
3. Hvor vigtigt er det for jer, at I inden for de næste 6 måneder kan måle præcis ROAS på jeres digitale investeringer?

Spørgsmål til Mødet

1. Hvor mange kvalificerede leads ønsker I at generere månedligt, og hvad er jeres nuværende konverteringsrate fra CarAds?
2. Hvilke udfordringer oplever I i dag med at skaffe leads, der har en reel købsintention, og som matcher jeres priser?
3. Hvor vigtigt er det for jer, at I inden for de næste 6 måneder kan måle præcis ROAS på jeres digitale investeringer?