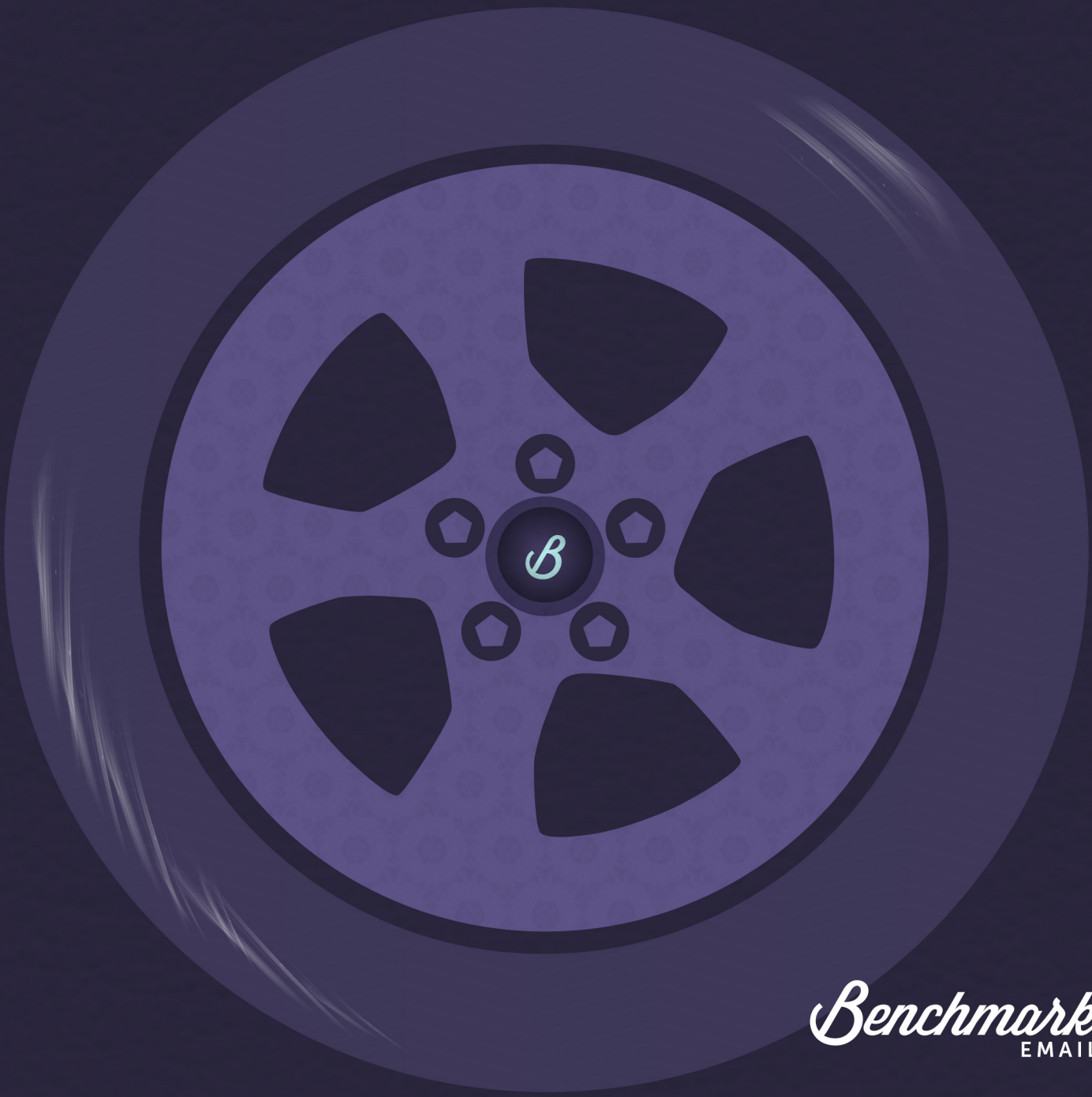
MARKETING PARA TALLERES DE REPARACION DE AUTOMOVILES



Benchmark EMAIL

MARKETING PARA TALLERES DE REPARACION DE AUTOMOVILES

PRÓLOGO

"Las expectativas de vida dependen de la diligencia, el mecánico que perfeccionara su trabajo primero debe afilar sus herramientas." - Confucio

Se ha dicho que los problemas sufridos por la industria de automóviles en los últimos años han sido lo mejor que les pudo haber pasado en la industria de servicios de reparación de automóviles. Como ventas de automóviles nuevos cayeron precipitadamente, los conductores eligieron mantener los automoviles viejos en la carretera durante más tiempo, la creación de oportunidades de crecimiento para las industrias de mantenimiento mecánico y el automovil como el suyo.

Bien puede ser el caso de los conductores que optan por mantener su automovil en lugar de comprar nuevos autos, la esencia básica de la industria de reparación de automóviles sigue siendo extremadamente competitiva. Muchas áreas urbanas, sub urbanas y parques industriales en los Estados Unidos son inundados con talleres de reparación de automoviles, cada uno compitiendo para atraer más negocio que su vecino.El convencional de páginas Amarillas o el cupón periódico por servicios con descuento ya no son suficientes que el único modo de atraer a los automovilistas a su negocio. Como muchos conductores migran a una movilidad completa estilo de vida - guiado por dispositivos habilitados para smartphones y similares - la forma más eficaz de hacer un impacto en estas perspectivas es mediante la implementación de una campaña exhaustiva y efectiva de email marketing y redes sociales.

Si su negocio de reparación de automóviles es una pequeña motocicleta y servicio de mecánica de vehículos deportivos o un estado expansivo del arte de instalación multi-bay que depende de una importante cadena de factores de reconocimiento a nivel nacional, el email marketing es el método número uno más rentable de comercialización. Una encuesta de 2009 realizada por la Asociación de Marketing Directo América mostró el retorno de la inversión (ROI) por cada dólar invertido en marketing por correo electrónico dado un impresionante retorno de 43,62 dólares. Esta tasa no puede ser igualada por ningún otro enfoque de marketing.

Desafortunadamente, un número abrumador de empresas de reparación de automóviles no se dedican actualmente a la comercialización de correo electrónico y en consecuencia va perdiendo un medio poderoso para atraer clientes y obtener la repetición de negocios. Más de ocho de cada diez instalaciones de reparaciónes de automóviles no participan en la comercialización de email marketing dejando el campo libre a menos de veinte por ciento que lo hacen. A escasos 18 por ciento de los dueños de negocios de reparación de automóviles están utilizando email marketing y llegan a la demográfica creciente de consumidores que prefieren llegar principalmente a través de correo electrónico.

Si usted está entre la minoría que abarca las ventajas de marketing por correo electrónico, esta guía puede ayudarle a afinar su campaña para obtener la máxima eficiencia. Si usted aún no ha comenzado la promoción de su negocio de reparación de automóviles a través de email marketing, esta guía sin duda debe convencerlo de la rentabilidad significativa disponibles a su alcance.

Curt Keller
CEO
Benchmark Email

Introducción

Esta guía, Marketing para Talleres de Reparación de Automoviles: Ajustando y arreglando sus Campañas de Email, fue diseñado para ofrecer un análisis de la situación actual de las prácticas artísticas en el email marketing con el fin de beneficiar los esfuerzos de promoción en línea a los propietarios y gerentes del negocio de reparación de automóviles. Las conclusiones de esta guía debería nayudar a los miembros de la industria a:

- Comprender la forma de estructurar y ejecutar una campaña de email marketing para atraer nuevos clientes, manteniendo la lealtad de los clientes actuales
- Enfrentar los desafíos considerables de mantener estricto apego a las estrictas normas de la legislación y la autorregulación de la industria de reparación de automóviles
- Interpretar datos y cifras relevantes para ganar perspectiva sobre la eficacia de las diferentes estrategias implementadas por otros propietarios de negocios de reparación de automóviles y los administradores de las instalaciones a través de los Estados Unidos.
- Obtener los máximos beneficios de las campañas de marketing por correo electrónico a través de la participación en una solución de marketing de correo electrónico diseñado específicamente para su negocio de reparación de automóviles

La información contenida en esta guía fue seleccionada de una reciente serie de prominentes estudios estadísticos de topografía administradores y propietarios de las instalaciones de reparación de automóviles en todo Estados Unidos y Canadá, desde cocheras unipersonales hasta las grandes cadenas de operaciones. La Sección Encuesta de Email Marketing para Talleres de Reparación contiene datos recuperados por este esfuerzo.

La intención principal de esta guía es ofrecer una serie de consultas cada negocio de reparación de automóviles debe estarse preguntando de su actual participación en campañas de marketing por correo electrónico; Además, esta guía sirve para indicar las posibles estrategias para aumentar la eficacia de las actuales prácticas de email marketing. A través de un estudio exhaustivo de la actual condicion y mejores prácticas de email marketing entre los talleres de reparación de automóviles, la guía pretende transmitir su profundo análisis sobre el desempeño de este enfoque de marketing, así como para proveer soluciones objetivas y viables para la comercialización del email dentro de la industria de Talleres.

Antecedentes

Los propietarios y gerentes de reparación de automóviles perciben haber permanecido confiado en modos convencionales de comercialización, tales como anuncios en los periódicos y listados de páginas amarillas. Esta percepción resulta cierta: aunque el 11% de todas las empresas de reparación de automóviles afirman planes de participar en promociones de marketing en línea en el futuro, sólo el 18% están promoviendo sus negocios a través de la comercialización por correo electrónico. El setenta por ciento de los encuestados no participan en la comercialización del email en este tiempo y sorprendentemente afirman que no tienen planes de hacerlo en el futuro.

Los propietarios inteligentes y los gestores de instalaciones de reparación de automóviles manejando exitosamente campañas de email marketing han descubierto que, en la mayoría de los casos, se convierte en el método de promoción de elección. Estos dueños de negocios de servicio automotriz y directivos determinan que una prioridad principal es la tarea de recopilar todas las direcciones de correo electrónico como sea posible (con permisos especificamente claros para ser colocados en la lista). Esta colección se consigue generalmente a través de estos vectores separados:

- En el contador de servicio
- En las exhibiciones de autos

- En los eventos de conciertos
- En los eventos deportivos
- A través de desfiles y otros eventos municipales y sociales
- Mediante el patrocinio de la liga de béisbol y otros equipos locales
- A través de la página web de registro
- Desde las empresas locales en colaboración, tales como tiendas de repuestos

Muchas empresas de reparación de automóviles que participan, están descubriendo que el uso adecuado del correo electrónico y marketing en redes sociales no es uno ante muchos medios de difusión como las formas más tradicionales de prensa, radio y publicidad televisiva. La promoción en línea debe tener la forma de una vagamente estructurada una conversación con el fin de involucrar a los clientes y lograr la máxima efectividad del marketing. Según Chris & Erika Ester Guarino en la agencia de comercialización de servicios de Internet Cybertegic, es de vital importancia para las empresas de reparación de automóviles "estar más comprometidos con el empleo de una campaña de marketing en medios sociales. Estar más comprometido con los medios significa, actualizaciones, comentarios y participar en conversaciones que pueden o no ser de su marca."

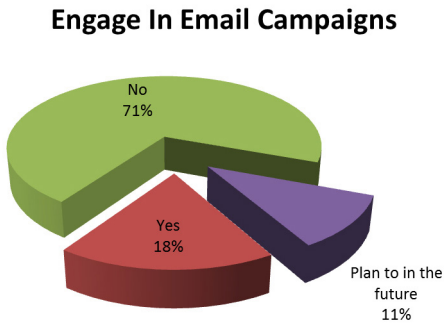
Es indiscutible que el 18% de las empresas de reparación de automóviles que se encuentran activas en las campañas de email marketing puedan ganar una considerable ventaja competitiva, capaz de acceder a una base demográfica significativamente mayor que las empresas siguen sumidos en los medios de comunicación convencionales. La publicidad ha dado un giro claro hacia el correo electrónico y marketing en redes sociales, un enfoque que debe ser considerado cuidadosamente por el propietario o gestor de cada servicio automotriz, mantenimiento y reparación de las instalaciones.

Estadisticas de Email Marketing para Talleres Automotríces

Este conjunto de información estadística se deriva de los últimos censos publicados por principales fuentes de la industria y las encuestas oficiales. Estos datos se correlacionan con las respuestas recibidas como resultado de interrogatorios a propietarios y gerentes de las instalaciones de talleres de reparación de automóviles.

Talleres Automotríces Que Se Dedican al Email Marketing

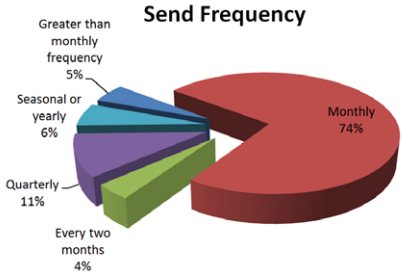
Todas las estadísticas que se muestran después de este gráfico fueron obtenidas de empresas de reparación de automóviles dentro de los EE.UU. y Canadá, que en la actualidad presenta indicios a participar en la comercialización de correo electrónico.

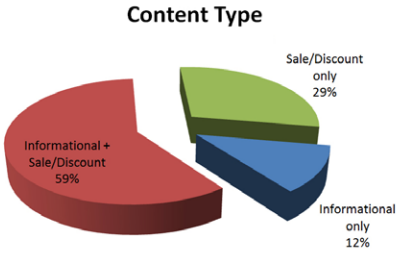


Sólo el 18% reportan que actualmente utilizan campañas de email marketing como una estrategia de negocios; Sin embargo, el 11% de los dueños de negocios de reparación de automóviles y los administradores informan la conciencia de la necesidad de utilizar campañas de correo electrónico en las prácticas de marketing en el futuro. Existen varias razones de por qué la industria no ha adoptado marketing por correo electrónico. En primer lugar, muchas, empresas de reparación independientes pequeñas no se creen estar debidamente equipadas para implementar una exitosa campaña de marketing por correo electrónico, ni tampoco creen que tienen la masa crítica de clientes que requieren este tipo de campaña. En segundo lugar, muchas unidades de negocio no han estado expuestos a la esencia de lo que las campañas de marketing por correo electrónico son o cómo pueden ser beneficiosos para las empresas de reparación de automóviles de cualquier tamaño.

Enviando Frecuencia A Talleres de Automóviles

Setenta y cuatro por ciento de todos los boletines de correo electrónico de reparación de automóviles y otros contenidos son emitidos mensualmente. Este porcentaje que es casi tres cuartos del total de marketing de correo electrónico constituye la parte más fuerte de los envíos. Sólo el 5% de las empresas encuestadas reportaron la utilización de marketing por correo electrónico con más frecuencia que una vez al mes, mientras que el 21% informó de menor frecuencia: 4% envio materiales de marketing cada dos meses, mientras que el 11% informó tasas de frecuencia trimestral y 6% de temporada o de envíos anuales.



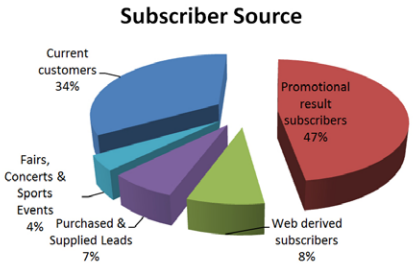


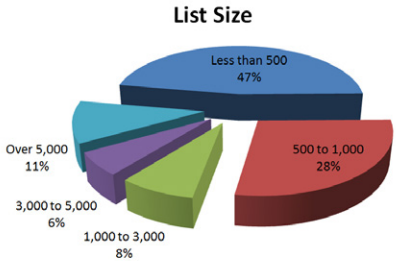
Tipo de Contenido de Talleres de Raparación

Cincuenta y nueve por ciento de los correos electrónicos de reparación de automóviles tiene la intención de hibridar información del negocio con alertas de ventas y descuentos exclusivos o vales. Los correos electrónicos informativos representaban sólo el 12% de todos los correos electrónicos y ofertas mientras que el 29% de los mensajes de correo electrónico no contenían material informativo, estos solo ofrecían ventas y ofertas de descuentos.

Cómo los Talleres de Reparacion Automotríz Obtienen Suscriptores de Email

Estos resultados de la encuesta expresan que las empresas de reparación de automóviles reportan porcentajes menores de los clientes actuales en sus listas que superficialmente son evidentes. Aproximadamente el 33% de sus suscriptores son personas que han visitado físicamente la instalación, mientras que 47 son abonados inscritos a través de promociones en línea. La Web representó el 8% de la lista de nuevas suscripciónes, mientras que el 7% fueron adquiridos o suministrados por clientes potenciales. Los eventos públicos representaron el 4% de las suscripciones.



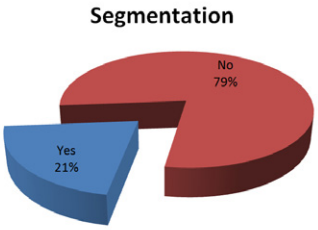


Tamaño de Lista Tradicional de Subscriptores de Talleres Automotríces

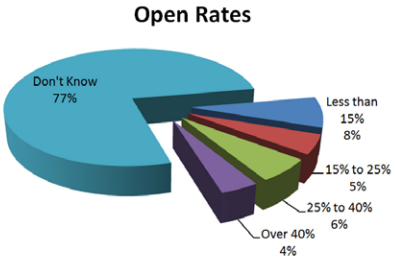
La industria de reparación automotriz se divide entre las grandes cadenas o pequeñas franquicias, local y totalmente independiente del motor del vehículo de servicio, mantenimiento y servicios de reparación. Cuarenta y siete por ciento de todas las listas de suscriptores tienen menos de 500 entradas, mientras que los restantes 53% que reportan listas más grandes: el 28% tiene entre 500 y 1.000 suscriptores; 8%, de 1.000 a 3.000, 6%, 3000 para 5000, el 11%, más de 5.000 (indicativo de los niveles alcanzados por las operaciones de la cadena nacional).

Lista Segmentada para Reparación de Automóviles

"Sólo el 21% de las empresas de reparación de automóviles utilizan los beneficios del marketing al segmentar sus listas de suscriptores de correo electrónico."



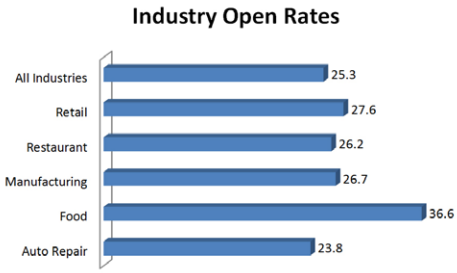
Tasas de Apertura de Campañas de Emails Para los Talleres de Reparación Automotriz

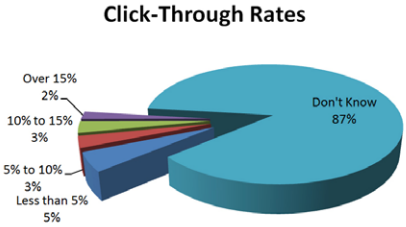


Muchas empresas de reparación de automóviles no hacen un seguimiento a sus tasas de apertura de correos. Sólo el 23% de todos los los propietarios y gerentes de los talleres automotrices revisan las tasas de apertura, iluminando oportunidades de crecimiento para las empresas individuales de reparación de automóviles. De los centros de seguimiento de esta importante métrica, 4% que su abre a ser más del 40 por ciento, 6% declaró la abrir tasa de 25 a 40 por ciento, el 5% informó de 15 a 25 por ciento y el 8% tenía menos del 15 por ciento de sus mensajes de correo electrónico abierto.

Versus Industria tasas de apertura

Las tasas de apertura reclamadas por las empresas de reparación de automóviles (23,8%) son inferiores a las tasas medias reportadas por otros sectores importantes de la industria.



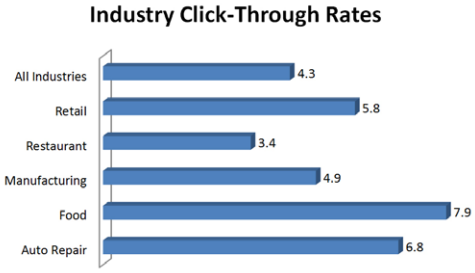


Porcentajes de Clics de Suscriptores Para Talleres Automotrices

La tasa de clics (CTR) de cualquier correo electrónico de texto enrriquecido pueden ser fácilmente seguidos. Monitoreando tasas abiertas es fundamental para la fórmula para el cálculo de los CTR, así como una forma rápida para poner en marcha las campañas de email marketing de su negocio. Sin las tasas abiertas y CTR, no es posible evaluar la efectividad de su campaña de marketing por correo electrónico. Y sin embargo, sólo un 13% de las empresas de reparación de automóviles encuestadas conocía sus métricas CTR. El dos por ciento se adjudicó su CTR estaba por encima de 15 por ciento, mientras que el 3% indica 10 a 15 por ciento CTR; el 3% declaró un porcentaje CTR de 5 a 10, y 5% reportó un CTR inferior al 5 por ciento.

Porcentajes de Clics Versus Industria

El CTR de las empresas de reparación de automóviles sesga por encima de la media de otros sectores de la industria.



Enfoques Individuales de Email Marketing Para Talleres Automotrices

Los enfoques del email marketing varían con cada instalación de reparación de automóviles. Muchos factores deben ser tomados en consideración, desde la geografía y el tamaño de la persona las preferencias de los propietarios y gerentes de negocios.

Promocione Sus Ofertas Especiales

Rodney Carter, gerente general de Jeff Wyler Toyota en Clarksville, Indiana indica que fuera de sus muchas opciones de comercialización, las campañas de correo electrónico son más baratas, por lo que cada mes enviamos Promociones especiales de servicio, ya sea de cupones de cambio de aceite, 'Preparar su carro para el invierno' o por 150 puntos canjeables de inspección. Y añade que su empresa emplea a 15 vendedores, cuatro de los cuales están dedicados exclusivamente al marketing online. "La joven generación - la X y la Y - que no leen periódicos," declaró el Sr. Carter. "Si quiero construir mi negocio el futuro, tengo que venderselo a las personas."

Fortalecer la Conciencia de Marca, Relaciones, Confianza y Lealtad

Jim Trenary, propietario de la Trenary Automotive Group Jim en St. Louis, Missouri, tiene un presupuesto publicitario anual de cerca de un millón de dólares, pero últimamente ha estado "Gastando fondos que exceden su prosupuesto" en el marketing en línea de sus operaciones en general - incluyendo sus departamentos de servicio. De acuerdo con DMG Auto Servicio en Quakertown, Pennsylvania y Ventas, "Boletines electrónicos informativos, correos electrónicos y otra conciencia, contribuyen a la marca, fortalecen las relaciones, fomentan la confianza y la lealtad."

Involucrarse Socialmente Con la Mentalidad en Los Fundamentos

Presidente Rob Mudd of Mudd Publicidad advierte que, mientras que el marketing en línea es de gran alcance, debe ser parte de una estrategia integral y cuidado cuando se trata de promover una empresa de servicio automotriz. "No te dejes engañar por la palabra interactivo," explico Mr. Mudd. "Si esa interactividad no está apoyada por la buena mensajería, todo lo que tiene al final del día sera un montón de inútiles "galletas" desechas. No se trata de los juguetes, sino del contenido creativo y mensajes que vienen con ellos."

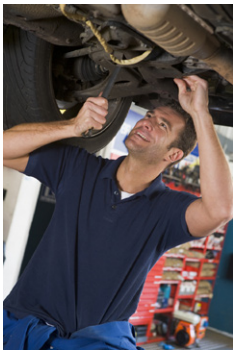
Alejese de Medios Infructuosos

Todd Swickard, CEO del grupo de consultores Newstart, dice que muchas empresas automotrices "haga que se incremente de la cantidad [gastada en email marketing] para ser igual o por encima de su tradicional publicidad. "Rob Anderson, presidente de Focus, Inc., habla directamente a los propietarios de talleres de reparación de automóviles de y los administradores sobre el cambio de los medios de publicidad convencionales hacia marketing online. "Hay que mirar a los cambios del público y medios que mueren," Mr. Anderson dijo. "Sin duda existen, muchas empresas de automoción participan aún en ellos. Investigue a sus clientes de dónde obtienen su entretenimiento y contenido editorial. Usted podra encontrar que es del Internet."

Objetivos de Email Marketing Para Talleres Automotriz

Si usted opera un centro de cambio de aceite independiente o una importante parada negocio de reparación de camiones de trabajo masivo especializado en camiones diesel, su estrategia de email marketing debe adaptarse a traer el comercio a su ubicación atrayendo a nuevos conductores, así como entretener e informar a sus clientes actuales y la repetición de negocios alentadores.

Objetivos a corto plazo



Las campañas de email marketing integral, ejecutados profesionalmente pueden producir estos tipos de resultados a corto plazo:

- La participación del cliente
- Aumento de ventas y mantenimiento
- Presencia expandida en línea y autoridad
- Reconocimiento Fondo
- Las ventas en cuartos
- Promocion de boca en boca

Objetivos a largo plazo

Con el tiempo, las empresas de reparación de automóviles de promulgando profesional, email marketing correcto produciran:

- Fidelización Fondo
- Aumento de la ventaja competitiva
- Más tráfico para una gama más amplia de mantenimiento y reparación
- Aumento de la cooperación de los proveedores y los componentes relacionados con la empresa
- Autoridad en linea proyectada hacia el liderazgo del mercado local
- Ventas año tras año

Una campaña de email consumada impulsará línea inferior de su negocio y requiere tiempo y esfuerzo por parte del dueño del negocio. Cuando se determina que es el momento adecuado para lanzar una campaña de marketing por correo electrónico que lo abarca todo, asegúrese de tener en cuenta los siguientes puntos.

George's Auto Parts
Your Satisfaction is our Greatest Goal

Implementacion

La publicidad convencional genera responsabilidad menor, siempre y cuando las afirmaciones del anuncio sean conocidas. El Marketing por correo electrónico presenta nuevos desafíos. Dos estructuras reguladoras primarias deben ser satisfechas: las normas de autorregulación de la industria, así como las leyes federales y estatales.

Conformidad

Legislación aplicable establece que la aprobación específica y particular debe ser obtenida desde el suscriptor, y que la aprobación se debe almacenar de forma permanente en sus sistemas de auditoría futura antes de que cualquier cliente pueda ser colocado en su lista de correo electrónico de suscripción al boletín. Las sanciones por No seguir estas indicaciones pueden ser graves.

Las Leyes De CAN-SPAM Deben Ser Respetadas

Las Regulaciones Federales CAN-SPAM detallan precisamente la definición de la autorización correspondiente por un cliente para recibir sus correos electrónicos. En términos estrictamente jurídicos, CAN-SPAM es básicamente "opt-out Legislación," hacer cumplir el derecho de todo consumidor a tomar fuera de su lista a petición de éstos.

Las mejores prácticas de email marketing adelantan potencial de acción legal estableciendo el permiso claro e indiscutible que se obtenga a partir de cada abonado prospectivo antes de la adición de ello a la lista. La violación de legislación CAN-SPAM es una acusación muy seria y lleva fuertes sanciones pecuniarias por cada violación individual.

Cancelación Facil de la Subscripcion

Si un suscriptor desea eliminar la suscripción, se requiere que su empresa proporcione una fácil disponible y absolutamente eficaz proceso para ese fin. Cada solicitud a darse de baja debe ser respetada plenamente y de inmediato, ya que la legislación federal inequívocamente penaliza a los infractores.

Fuerte Administración en Email

Cuando un correo electrónico no se puede entregar correctamente se devuelve normalmente a través de una Función Mailer Daemon. Los Emails regresan como rebotes ya sea suaves o duros: Ambos tipos deben ser tomados seriamente. Reenviar mensajes de correo electrónico a una dirección que resulta ser previamente un rebote duro puede dañar su reputación en línea, como los futuros mensajes pueden ser interpretados por los ISPs como haber sido enviados por una organización anti spam.

Política de Privacidad

Puede ser tentador para visitar un sitio web de servicios de reparación de automóviles que compiten y simplemente copian y pegan su política de privacidad para su propio uso. La falta de privacidad personalizada y completamente relevante política puede crear varios problemas legales graves. Siempre consulte a su abogado de negocios de reparación de automóviles y hacer que redacte una política específica para su negocio para su uso en línea.

Segmento de lista correctamente

Su base de clientes lleva todo desde vehículos de lujo hasta oxidadas "batidoras", la comprensión de las profundas diferencias entre sus clientes es una herramienta importante para la segmentación de listas de correo electrónico para su negocio de reparación de automóviles. La segmentación Email permite estratificar a su lista de suscriptores de acuerdo con el vehículo, el tipo probable de un servicio de suscriptores y de una riqueza adicional a los cambios demográficos, psicográficos, ciclo de vida y el comportamiento de patrones. Mediante la realización de este tipo de análisis y el desarrollo de contenido dirigido específicamente para cada estrato, que será de interés con mayor precisión a las necesidades del suscriptor para los servicios y convertirlos en clientes satisfechos.

Mantenga Pruebas de Contenido

Deje a un lado su "instinto" de lo que podría atraer segmentos particulares de la suscripción de listas. En cambio, participar en una serie de lo que se conoce como pruebas A / B. Estas pruebas elaboran contenidos para atraer a los estratos particulares en su lista, el análisis de muestras para el examen de respuesta. Continuo A / B prueba finamente atractivo comercial y maximiza respuestas positivas - que conduce a ventas adicionales.

Obtener los datos del cliente

Ningún consumidor aprecia divulgar grandes cantidades de datos de carácter personal a menos que sea absolutamente necesario, pero un buen equilibrio debe lograrse en la solicitación de mayor cantidad de esta información posible sin perder la perspectiva. Ponga un suscriptor potencial a gusto acerca de por qué usted está recogiendo esa información.

El estrés mantiene seguros sus datos y nunca serán vendidos o intercambiados a terceros. A medida que son capaces de construir su base de datos de información de los clientes, usted encontrará que sus esfuerzos de segmentación conducirán a resultados consistentemente más precisos.

Analice los Patrones de Comportamiento en los Clientes

Abrir y hacer click en a travez de tasas son un buen indicador de un cliente de comportamiento general cuando reciben sus correos electrónicos. Algunos no abren sus correos electrónicos en todo, y es aconsejable podar estos nombres de su lista. Otros abren y leen su correo electrónico, pero nunca siguen adelante con una acción (conocido como un click). Estos suscriptores en realidad están siendo alcanzados por sus mensajes de correo electrónico y deben permanecer en la lista. Otro grupo de clientes puede no hacer clic a través de la página de destino pero es probable que usted llame desde el lado de la carretera cuando tiene una avería mecánica. Por último, están los clientes que leen y hacen clic a través de sus páginas de destino. Estas son las perspectivas convencionalmente más deseables. Se puede aprender mucho de estos comportamientos, y su contenido se puede enfocar y su lista segmentada aun mas para atraer con mas fuerza a cada uno de estos tipos.

Buenas Prácticas de Email

Hay una amplia variedad de prácticas estándar de la industria que deben integrarse en todas las de sus campañas de email. Las líneas de asunto deben ser finamente hecho a mano para garantizar que el cliente es incentivado para abrir su correo electrónico y leerlo. También se recomienda que las múltiples páginas de destino pueden implementar para encajar con su segmentación y esfuerzos de las pruebas A / B.

Métricas de Email

Los datos estadísticos indican que casi nueve de cada diez propietarios de negocios de reparación de automóviles y los administradores no son conscientes de su porcentaje de clics, y más de tres cuartas partes no siguen de sus tasas de apertura. La participacion en campañas de correo electrónico mientras que al no realizar un seguimiento importante de las métricas de correo electrónico es un error muy básico y elemental, y niega a su empresa el acceso a una amplia gama de factores que pueden ser utilizados para mejorar las ventas. Revisión de las principales métricas de tasas y CTRs abiertos a medida que progresan a través de al menos un año le ayudarán a dar formas puntuales para mejorar sus índices de conversión significativamente.

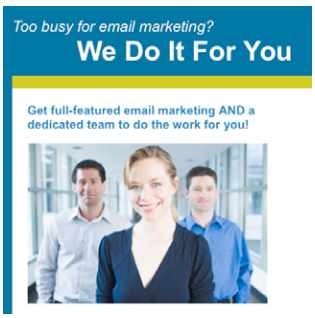
Benchmark como Solución de Email Marketing Para Su Empresa de Reparación de Automóviles

Revisión del Motor de Sus Campañas de Correo Electrónico de Forma Rápida y Sencilla

Usted puede asociar su negocio de reparación de automóviles con los expertos de la industria respetados en Benchmark Email para llegar de manera eficiente y rentable a sus clientes potenciales de automovilismo. Benchmark Email es uno de los proveedores más exitosos de servicios de email marketing, con la confianza de bien más de 73.000 usuarios entusiastas. En base a los años de experiencia en catering a las necesidades de empresas de reparación de automóviles, como la suya, Benchmark Email está ofreciendo una exclusiva y comprensiva Solución de Email Marketing Para Talleres de Reparación de Automoviles la cual asegura que sus promociones por correo electrónico y redes sociales integradas de medios de comunicación esten totalmente afinados para ofrecer el más alto posible MPG - El dinero, las ganancias!

El retorno de la inversión es un indicador clave para cualquier campaña de Email marketing y la innata potente soluciónen línea DIY de Benchmark Email para las empresas de reparación de automóviles. La combinación de una accesible interfaz fácil de utilizar desde su propio navegador web con el más amplio email marketing y herramientas de redes sociales que se ofrecen en cualquier lugar, las capacidades estándar de nuestra industria beneficiarán a su negocio de reparación de automóviles a un costo muy asequible. El valor de un Rolls Royce Phaeton a un precio Tata Nano: Tome la solución propietaria de Benchmark Email para dar un paseo hoy!

O Deje Que Los Mecanicos de Benchmark Email Lideres en Marketing Hagan ElTrabajo Por Usted



El gerente de una empresa de reparación de Automóviles sabio sabe cuándo delegar tareas a personal calificado y de confianza: Considerando la adopción de un enfoque de manos libres a sus campañas de email marketing encomendándole el email marketing a los mecánicos magistrales de Benchmark Email. Aproveche la amplia y poderosa herramienta Nosotros lo hacemos por usted Servicio Completo De Email Marketing, y permita a nuestros profesionales con experiencia para actuar como sus propios conserjes de comunicaciones personales en línea. Usted proporciona su lista de suscripción, junto con una descripción de lo que quiere dar a conocer en su campaña y nuestros expertos consumados se encargaran de echar a andar sus campañas de email!

El correo electrónico, el maketing en redes sociales y profesionales en comunicaciones en Benchmark Email aprovechan los procesos tecnológicos más avanzados disponibles para impulsar el éxito de su campaña directamente hacia la línea de meta. A través de nuestras plantillas hechas a la medida que ofrece emocionantes y relevantes gráficos, sus campañas de marketing se pueden visualizar correctamente en todo desde una pantalla de ordenador gigante a una pantalla del dispositivo móvil. Los informes de email en tiempo real de Benchmark proporcionan una vista clara y sencilla de todos las relevantes, actuales e históricas métricas de rendimiento, por lo que se pueden hacer determinaciones efectivas de la forma en que su campaña está avanzando en cada paso del camino. El equipo de apoyo promocional asegura que su negocio ocupará un lugar destacado en las más populares redes sociales, proporcionando una gama de prácticas y facilidades, incluyendo la publicación de su boletín de noticias con enlaces en su propia cuenta de Twitter.

Las comunicaciones de Benchmark Email y expertos en promociones administrarán todas las fases de un máximo de dos campañas de marketing por correo electrónico diferentes para usted. Si desea llevar a cabo campañas adicionales, al mismo tiempo, el servicio está disponible por una nominal tarifa. La impresionante gama de sus capacidades cubre cada paso de su campaña, incluyendo el hecho de subir y segmentar su lista de suscripciónes a sus especificaciones exactas y activando funciones de auto-respuestas para proporcionar respuestas casi instantáneas a sus clientes en todo momento. A través de la configuración de los canales de retroalimentación de los clientes, Benchmark puede compilar una amplia encuesta entre los clientes, así como definir y componer las encuestas hechas a medida que proporcionen la percepción del cliente en los cuales debe orientar sus enfoques de marketing.

El costo mensual de este exclusivo servicio de Benchmark Email específicamente para las empresas automoción está disponible por mucho menos que el costo del aceite de motor necesario para llenar el cárter de un motor Cummins de Dodge Ram! Combine esta sorprendente economía con un rendimiento sin precedentes y estará seguro de ganar la carrera contra sus competidores.

Características Estándar de la Industria

Ya sea que seleccione los servicios de Benchmark Email, Hágalo usted mismo o Lo hacemos por usted, su negocio de reparación de automóviles podrá beneficiarse de estas características de gran alcance:

Programación Avanzada de Envio - Sus comunicaciones por correo electrónico se pueden programar a su conveniencia y se pueden enviar en cualquier momento en el futuro, a la hora y fecha preferida por sus suscriptores. Mediante la aplicación de autoresponders sofisticados, Benchmark Email le permite crear "las campañas de goteo" mediante la programación de una serie de temporizadores con cuenta regresiva. Estos temporizadores pueden coincidir con eventos especiales, como la fecha de la primera suscripción, fechas de renovación, mantenimiento programado para el vehículo, el cumpleaños de su cliente o cualquier otro aniversario.

Integración completa de vídeo – Benchmark Email ofrece un proceso especial de correo electrónico con vídeo asegurando una amplia gama de producciones de vídeo de cualquier tamaño relacionado con últimos acontecimientos de negocios de reparación de automóviles, especiales, boletines técnicos y otros contenidos informativos pueden ser entregados con éxito a sus suscriptores, manteniendo el tamaño de los archivos al mínimo.

Gestión de Listas de Contacto – A medida que su lista de suscriptores crece, puede llegar a ser difícil de mantener al dia cada entrada. Herramientas de gestión de listas de Benchmark Email le ayudan en estas tareas de expansión, la segmentación y la limpieza de su Lista de suscriptores para que pueda especificar agrupaciones basadas en una serie de cualificaciones demográficas, de comportamiento y ciclo de vida.

Creación y Enfoque Campañas – En un campo tan competitivo como el de reparación de automóviles, su empresa debe promoverse con la mayor eficiencia posible. Benchmark Email ofrece servicios con tan avanzada y elevada flexibilidad, capacidad y profesionalismo que cualquier otra forma o alcance de campañas de correo electrónico puedan estar a su alcance.

Garantía de Entrega – Con los años, Benchmark Email ha cultivado con éxito las relaciones con los principales proveedores de Internet a fin de garantizar que nuestra tasa de ejecución es inigualable por cualquier otro proveedor de servicios de correo electrónico. Esta reciprocidad es fundada por Benchmark Email de compromiso con el cumplimiento estricto de las prácticas de marketing por correo electrónico y la aplicación de extensas precauciones anti-spam.

Experiencia y Tecnología – La sofisticación tecnológica de infraestructura Benchmark Email facilita el control completo sobre cada fase de su campaña. Esta técnica de dominio garantiza ningún tipo de correo electrónico - de vídeo a HTML a texto sin formato - será rápida y seguramente entregada en la bandeja de entrada de sus suscriptores. Con las complejidades tecnológicas de los vehículos poniendo fin a la era de la mecánica, estas formas de contenido avanzado pueden proporcionar un medio vivo para informar y educar a sus clientes.

Informes de Seguimiento Completo con La Incorporación de Gráficos Visuales - Los extensos informes de seguimiento por email de Benchmark Email proporcionan una representación gráfica fácil de interpretar acerca de los resultados de la campaña. Cada agrupación estadística se describe en lenguaje fácil de entender sin recurrir a la jerga de la industria complicada. Usted será capaz de entender exactamente cómo está funcionando su campaña a primera vista.

Planes de Alto Volumen – Cada tamaño de empresa de reparación de automóviles recibe nuestras más avanzadas y exitosas funciones y servicios, incluyendo aun las tiendas más pequeñas. En caso de necesitar más de 150.000 correos electrónicos por mes, nuestros planes de envio de alto volumen ofrecen una amplia gama de capacidades de rendimiento elevados precisamente y adaptados a su alto tráfico de envio.

Encuestas y Sondeos - La avanzada herramienta de encuestas que provee Benchmark Email y los métodos de votación lo hace una obra de arte entre los proveedores de servicios de correo electrónico en la actualidad. Estas herramientas permiten enfocar su campaña de acuerdo a las reacciones de sus clientes actuales y potenciales. Al montar un rango personalizado de las formas de participación de suscriptores, los objetivos de marketing en su negocio de reparación de automóviles "pueden ser logrados con precisión y tacto.

Herramientas de Redes Sociales – Aproveche sus estrategias de redes sociales para la lista de suscripción la construcción hasta el máximo! Benchmark Email puede proporcionar la integración de redes sociales en minutos en los principales sitios como Twitter y Facebook para garantizar que su mensaje promocional será compartida y "Le gusta" entre los círculos sociales y camarillas de sus clientes de suscripción.

Plantillas – Benchmark Email se enorgullece de ofrecer cientos de plantillas de correo electrónico muy especializadas fácilmente adaptables a representar con precisión las necesidades de promoción de negocios de reparación de automóviles.Los gráficos y expertos en programación de Benchmark Email pueden modificar cualquiera de estas plantillas para garantizar un ajuste perfecto, e incluso crear una plantilla personalizada para su uso exclusivo.

Benchmark Email Entiende Su Negocio de Reparación Automotriz

Para lograr la máxima eficiencia en un correo electrónico y campaña social de reparación de automóviles, es necesario tener en cuenta una amplia gama de factores más allá del año, marca, modelo y el servicio de la historia de vehículo de un cliente. En Benchmark Email, sabemos que la reparación de automóviles fluctúa estacionalmente, especialmente en los climas del norte, gracias a las horas necesarias por la primera nevada. Incluso en las latitudes del sur, las estaciones ejercen fuerte impacto sobre las empresas de reparación de automóviles como el calor extremo crea la necesidad de trabajo de sistemas de refrigeración y oportunidades de reparación correspondientes. Benchmark Email posee una riqueza de experiencia profesional en la armonización de las campañas de marketing por correo electrónico a la perfección de adaptarse a la estacionalidad de su taller de reparación de automóviles y ciclos económicos inherentes que determinan las metodologías de promoción de su proceso de recolección de direcciones de correo electrónico de suscriptores:

- Promociones simultáneas Aftermarket
- Carreras de automóviles
- Cabinas de show de automóviles
- Participación de la comunidad y el voluntariado
- conciertos, deportes y otros eventos masivos
- La extensión educativa a las escuelas secundarias y universidades tecnológicas promociones de vacaciones
- Promociones locales y regionales
- Ofertas de paquetes de servicios
- Promoción de boca en boca
- Referencias Mejores
- Cooperativas de proveedores

- Sorteos y concursos
- Enseñar cursos básicos de mantenimiento de automoviles
- Equipo de patrocinios
- Ferias de comercio

Resultados

Algunos beneficios relacionados con ventas experimentado por las empresas de nivel Premium Benchmark Email ofrece un paquete de Reparación de Automóviles de servicios incluye:

- Análisis de costos y beneficios
- Facilidad de intercambio de información
- Provisión de Opciones de servicio completo
- Enlace Profesional
- Inicio rápido
- Escalabilidad
- Sostenibilidad

Examine como su empresa de reparación de automóviles puede beneficiarse con los servicios de Benchmark Email

Al ofrecer un par de paquetes de servicios diseñados específicamente para satisfacer las necesidades de su empresa de reparación de automóviles, Benchmark Email puede poner en acción una serie de funciones que aumentará la eficacia y el alcance de sus campañas de email. Elija la opción más adecuada para su tiempo y presupuesto: Hágalo usted mismo con todas las funciones, flexible y extremadamente capaz, lo hacemos por usted los servicios abarcan todo lo necesario para email marketing de éxito de la campaña mediante la colocación en las manos capaces de profesionales y experimentados conserjes de email marketing.

Finalmente listo para revisar el cacharro viejo y cansado de una campaña de email? Benchmark Email Servicio de Email Marketing para talleres de reparacion de automotriz tiene el mejor conjunto de herramientas, guiado por la mecánica de marketing calificados y con experiencia. Póngase en contacto con ellos hoy y averigue cómo hacer que su marketing resalte.

Acerca de Benchmark Email

Tome en cuenta las características de gran alcance por docena, gestión de listas sofisticadas, cientos de plantillas de correo electronico, informes ultra-precisos y deslumbrantes correos electrónicos y correos electrónicos con vídeo. Ahora, los puede incluir todos por un precio muy asequible. Suena atractivo? Esos somos nosotros.

Hay una razón - o 100 - que más de 73.000 usuarios confían en nosotros con sus campañas de email marketing. Con un inigualable conjunto de características, herramientas sin mayor dificultad que hacen que cada campaña provoque una buena impresión con planes de precios muy razonables, somos el email de servicio de marketing para empresas de todas formas y tamaños.

En Benchmark, somos más que expertos en marketing por email, somos innovadores. Nuestro principal objetivo es perfeccionar nuestro servicio de email marketing, pero también seguimos las redes sociales, Search Engine Optimization (SEO) y Web 2.0 simplemente por lo que nuestro software basado en la Web 100% es totalmente compatible con el siempre cambiante mundo de Internet.

Ningún otro servicio le da esta variedad robusta, estándar de características por sólo $ 9.95 al mes para comenzar. Descúbralo por usted mismo cuando se inscriba en nuestros 30 días de prueba gratuita

www.benchmarkemail.com/es/register.

CONTÁCTENOS

Pongase en contacto con Benchmark Email

Agradecemos sus comentarios y nos encantaría hablar con usted acerca de sus necesidades de marketing por correo electrónico. Por favor, póngase en contacto con nosotros en las siguientes direcciones.

Sitio Web: http://www.benchmarkemail.com/es

Contáctenos: 213.493.6558

Correo Electrónico: sales@benchmarkemail.com