

Ένα ταξίδι στο Disruptive Innovation του Κλάδου Αυτοκινήτων με οδηγό το ΚΕΜΕΛ (και πρωταγωνιστές το Ford Model T, το Tesla Model 3 και το ...Sales Funnel)



Δημήτρης Παξιμάδης
Μέλος του ΚΕΜΕΛ



Δημήτρης Παξιμάδης

Μέλος του ΚΕΜΕΛ

π. Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος
OgilvyOne, Athens

π. Γενικός Διευθυντής BBDO Advertising,
Athens

π. Marketing Services Manager, Coca-Cola
Export Corporation, Athens.

π. IBM Programming Supervisor, Detroit,
Michigan.

Το έναυσμα για την παρουσίαση που ακολουθεί ήταν:

- Η διάθεση απλοποίησης της κατανόησης της εξέλιξης και πολυπλοκότητας του σύγχρονου Marketing.
- Η ύπαρξη δύο ανατρεπτικών επιχειρηματικών ορόσημων ενός κλάδου με 100 + χρόνια διαφορά και πολλές ομοιότητες και εμπειρίες των ηγετών τους και
- Η επαλήθευση της δύναμης των διαχρονικών στρατηγικών εργαλείων του Marketing, όπως το 120 + ετών Sales Funnel που ...προβιβάστηκε με επαίνους στο Digital Marketing σε πολλαπλές χρήσεις.

- Αφ' ενός γιατί μετά από ένα μοναδικό ταξίδι από το άλογο με την άμαξα, μέχρι το ηλεκτρικό αυτοκινούμενο όχημα, **τα αυτοκίνητα έχουν περάσει από όλες τις φάσεις του παραδοσιακού και του ψηφιακού Marketing και Πωλήσεων** και
- Αφ' ετέρου γιατί σήμερα η αυτοκινητοβιομηχανία ζει ιδιαίτερα έντονα την **ψηφιακή αλλαγή των κανόνων του παιχνιδιού και ιδιαίτερα το ψηφιακό αγοραστικό ταξίδι των πελατών.**

- Θα εκπλαγείτε με τις ομοιότητες του χθες και του σήμερα και πως η γνώση της εξέλιξης των εργαλείων του Marketing και της Επικοινωνίας μπορούν να βοηθήσουν να κατανοήσουμε καλύτερα το «δια ταύτα» του σύγχρονου Marketing που είναι η **απόκτηση, διατήρηση και αύξηση των πελατών και των πωλήσεών σας.**
- Στον κόσμο του Αυτοκινήτου το χθες (ή μάλλον το προχθές) ήταν το Ford Model T, ενώ το σήμερα είναι τα Ηλεκτρικά Αυτοκίνητα όπου πρωταγωνιστεί το Tesla Model 3.

I. Η εξέλιξη και πολυπλοκότητα του σύγχρονου Marketing & Sales, τα απαιτούμενα Soft skills για Startup Founders, και ο ρόλος του Sales Funnel.

Το Marketing εθεωρείτο ανέκαθεν, και είναι, μια μοντέρνα, δημιουργική, πολυσύνθετη, διαρκώς εξελισσόμενη επιστήμη.

Βέβαια, ηθελημένα ή αθέλητα, οι διάφορες **εξειδικεύσεις του marketing «διαχωρίζονταν» συνεχώς**, με τη δημιουργία και αυτονόμηση διαφόρων εξειδικεύσεων **με δεύτερο συνθετικό το marketing.**

Από την 10ετία του '60 υπήρχαν στον χώρο του Marketing και της Επικοινωνίας μόνο **Διαφημιστικές εταιρίες, Εταιρίες Συμβούλων Marketing, Δημοσίων Σχέσεων και Προώθησης Πωλήσεων.**

Ήδη κατά την 10ετία του '80 προστέθηκαν εταιρίες Relationship Marketing, Mail Marketing, Database Marketing, Loyalty Marketing, Event Marketing, Sports Marketing, Promotional Marketing, Niche Marketing, Guerilla Marketing, κ.λπ. κ.λπ.

- Η κατάσταση... επιδεινώθηκε με την έλευση της ψηφιακής εποχής που πολλαπλασίασε την ορολογία του marketing με εκατοντάδες νέους όρους και εξειδικεύσεις, αρχικά με την προσθήκη ενός e όπως **e-CRM, e-RFM, e-Shop, e-Mail Marketing κλπ.**
- Στη συνέχεια εμφανίστηκαν νέες στρατηγικές εξειδικεύσεις, όπως **Inbound Marketing, Word of Mouth Marketing, Call to Action (CTA) Marketing, Online Marketing, Viral Marketing, Content Marketing, Evangelism Marketing, Affiliate Marketing κ.λπ.**

- Με το πέρασμα από το Προϊοντικό στο Πελατοκεντρικό Marketing (**από τα 4P**, στο **SAVE/ Solution, Access, Value Engagement-Education**), το Marketing έγινε **ιδιαίτερα περίπλοκο και χαοτικό**
- Οι επιλογές των ψηφιακών Μέσων Επικοινωνίας αυξήθηκαν εκθετικά, και το Marketing όπως και οι εξειδικεύσεις του, διδάσκονται πλέον και στα Πανεπιστήμια

- Ήδη το Stanford School of Engineering παρέχει ένα **Idea-to-Market Program** που εμπεριέχει την στρατηγική **go-to-market**, ενώ το **Harvard Business Review** έκανε μια **έρευνα σε Startup Founders απόφοιτους του Harvard**, και διερεύνησε το «Τι πρέπει να γνωρίζει κάποιος που φιλοδοξεί να αναλάβει τον ρόλο σας;»
- Θα βρείτε το σχετικό άρθρο εδώ:
<https://hbr.org/2017/06/what-does-an-aspiring-founder-need-to-know>

What Skills Should an Aspiring Founder Prioritize?

% FOUNDERS WHO SAY THAT "HIGH" OR "VERY HIGH" PRIORITY SHOULD BE GIVEN



- Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν ότι όλα τα skills είναι σημαντικά.
- Οι ερωτηθέντες ανέφεραν ότι οι ιδρυτές πρέπει να είναι «παντογνώστες» ούτως ή άλλως.
- Είτε επιλέγουν να μάθουν αυτές τις δεξιότητες στην τάξη είτε στη δουλειά

οι επιτυχημένοι ιδρυτές χρειάζονται ευρεία γνώση και των δεξιοτήτων Management, Marketing & Sales

- Στο ΚΕΜΕΛ είδαμε ότι η εξελικτική ανάλυση από το παραδοσιακό έως το ψηφιακό Marketing, με τα δεκάδες διαχρονικά στρατηγικά εργαλεία όπως **το Sales Funnel ειδικά στην Ψηφιακή του έκδοση, βοηθά ιδιαίτερα στην κατανόηση και την εμπέδωση του στρατηγικού Marketing.**
- Σήμερα λοιπόν, θα πάμε λίγο στα ...άκρα, με ένα αναβαθμισμένο διαχρονικό εργαλείο πωλήσεων 120+ ετών, το Sales Funnel, και δύο παράλληλα case studies που απέχουν μεταξύ τους ένα αιώνα!!!.

Το 1898, ο Αμερικανός πρωτοπόρος Διαφήμισης και Πωλήσεων, ο **E. St. Elmo Lewis** ανέπτυξε ένα πρακτικό εργαλείο πωλήσεων, το **AIDA Sales Funnel**, δηλαδή τη διαδρομή από την **Γνωριμία**, στο **Ενδιαφέρον**, την **Επιθυμία** και τη **Δράση** (δηλ. **Πώληση**).



Το Sales Funnel είναι μια σειρά διαδοχικών βημάτων για να καθοδηγήσουν τους επισκέπτες ενός ιστότοπου σε απόφαση Call to Action.

Τα βήματα περιλαμβάνουν τεχνικές μάρκετινγκ και εξειδικευμένα εργαλεία που «εκτελούν» το έργο της πώλησης, όπως το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο και τις σελίδες προορισμού (Landing Pages).



Το Sales Funnel βασίζεται στην ιδέα ότι όταν κατανοήσετε τι ακριβώς θέλετε να κάνουν στη συνέχεια οι δυνητικοί πελάτες σας, είναι πολύ πιο εύκολο να τους πείσετε να το κάνουν.

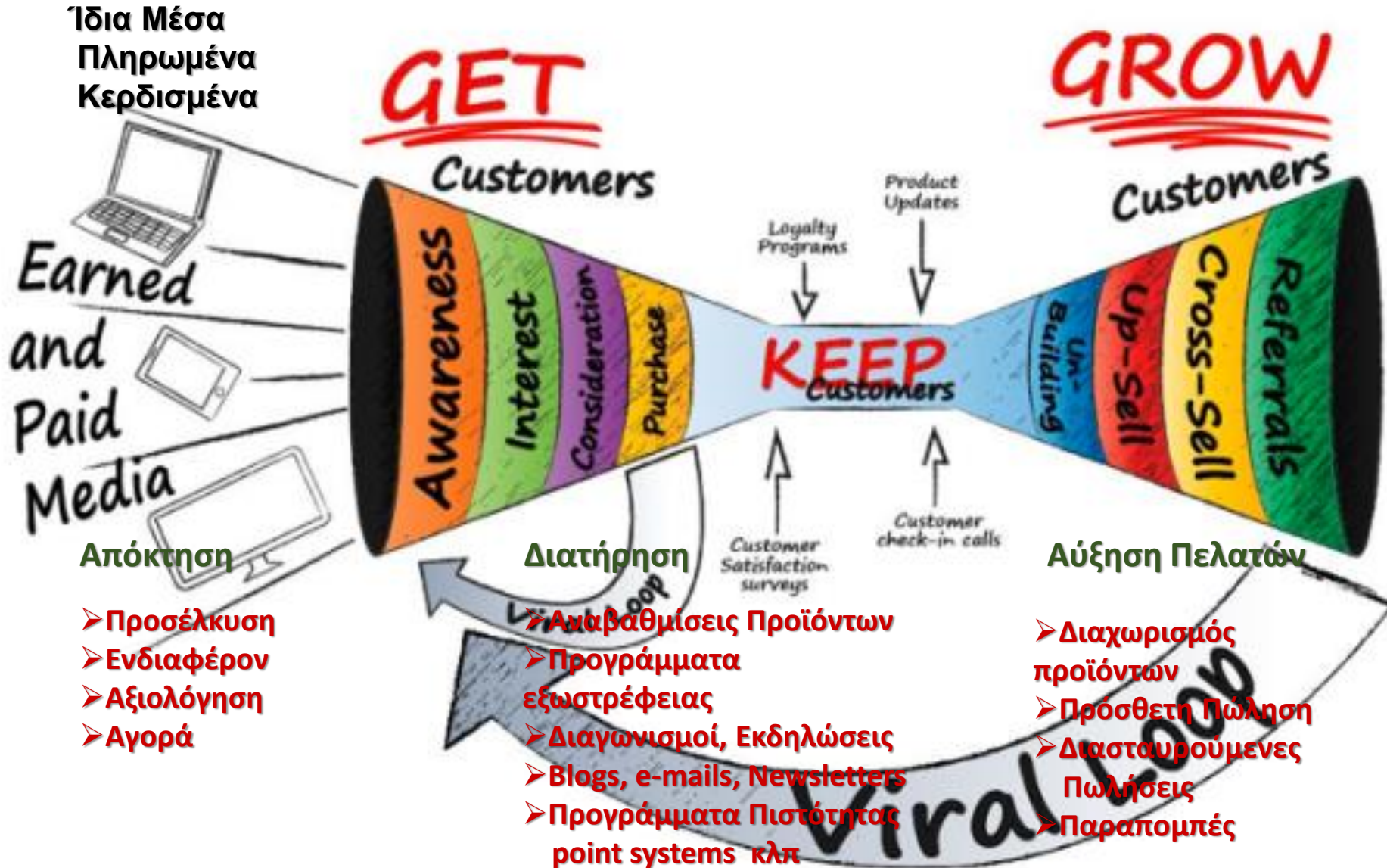
- Δεν αποτελεί έκπληξη το γεγονός ότι η παραδοσιακή χοάνη του **AIDA Sales Funnel** αδυνατούσε να εξηγήσει και να αποτελέσει στρατηγικό εργαλείο επίλυσης προβλημάτων που προέκυπταν από την νέα ψηφιακή, διαδραστική πραγματικότητα.



- Για να κατανοήσουμε τον πραγματικό ρόλο του μάρκετινγκ στη δημιουργία επιχειρηματικής αξίας, χρειαζόταν ένα μοντέλο Funnel που να “διαχειρίζεται” το αγοραστικό ταξίδι αλλά και την διαχρονική αξία του πελάτη.
- Και αυτό ακριβώς έγινε ακολουθώντας δρόμους του CRM αρχικά του Database Marketing και αργότερα μεταμορφώνοντας το Traditional Sales Funnel σε Digital Marketing Funnel και για τις ανάγκες των Startups, δεδομένου ότι είναι πράγματι ένα εργαλείο «παντός καιρού».

- Ο **Steve Blank** το έφερε στο οικοσύστημα των Startups μέσα από την ενότητα του **BMC Customer Relationships**, του έδωσε σχήμα «κλεψύδρας» και το ταύτισε με την διαδικασία “**How to Get, Keep and Grow Customers**.”
- Και μάλιστα το διαφοροποίησε για **συμβατικά και online Customer Journeys**.
- Ας το δούμε στην συνέχεια

Το σύγχρονο Sales Funnel καλύπτει ολόκληρο τον Κύκλο Ζωής του Πελάτη



Το μοντέλο του σύγχρονου **Sales Funnel** βάζει τάξη στην στρατηγική σκέψη των **Startup Founders** και βοηθά στον αποτελεσματικό χειρισμό βασικών διαδικασιών Μάρκετινγκ όπως:

- Την προσέγγιση, προσέλκυση, απόκτηση, διατήρηση και αύξηση των πελατών,
- Την μέτρηση της διαχρονικής αξίας τους, προς το κόστος απόκτησής τους,
- Την συγκριτική απόδοση της παρουσίας στα **own paid και earned media**,
- Την **απόδοση** της διαφήμισης και προωθητικών ενεργειών στα **Social Media**
- Σημαντικά **KPI's, Metrics, Google Funnel Analytics** κ.λπ.

- Η διερεύνηση με **Sales Funnel Analytics**, σάς επιτρέπει να απεικονίσετε τα βήματα που κάνουν οι χρήστες σας για να ολοκληρώσουν μια εργασία και να δείτε γρήγορα το ποσοστό επιτυχίας σε κάθε βήμα. Για παράδειγμα:
- **Πόσοι δυνητικοί γίνονται υποψήφιοι πελάτες και τελικά γίνονται πελάτες;**
- **Πόσοι κάνουν επαναληπτικές αγορές;**
- Με αυτές τις πληροφορίες, μπορείτε να βελτιώσετε τα αναποτελεσματικά ή εγκαταλελειμμένα Customer journeys με τεχνικές **Remarketing** και **προώθησης πωλήσεων**.

Τα ψηφιακά σημεία επαφής (touch points) επιλέγονται από τους καταναλωτές με βάση τις στιγμές (micro-moments) του αγοραστικού ταξιδιού τους.

Awareness

Consideration

Ready to Buy



Which-Car-Is-Best Moments



Is-It-Right-For-Me Moments



Can-I-Afford-It Moments



Am-I-Getting-A-Deal Moments



Where-Should-I-Buy Moments



Make
Brand Segment
Reviews

Models
Specs

Price
Financing

Deals
Incentives

Dealer Terms
Dealer Actions
Geo-Modified

Πηγή: [https:// www.wizefy.us/micro-moments-alignment](https://www.wizefy.us/micro-moments-alignment)

Μια σχεδιαστική μεταφορά του Sales Funnel



II. Το Ford Model T, οι καινοτομίες που έφερε στην παραγωγή, την αγορά, την οικονομία, τον τρόπο ζωής και τον τρόπο λειτουργίας του κλάδου των αυτοκινήτων για πολλές 10ετίες.



A 1908 Model T

- Το Ford Model T ήταν το πρώτο αυτοκίνητο μαζικής παραγωγής της Ford **κατασκευασμένο σε κινούμενες γραμμές συναρμολόγησης** με εντελώς εναλλάξιμα μέρη, που διατέθηκε στην μεσαία τάξη.

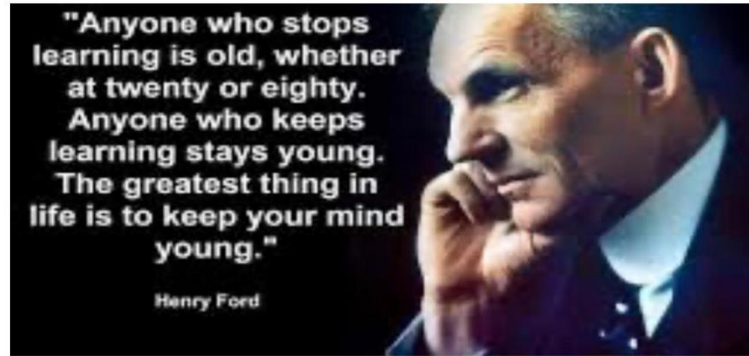


- Ο Henry Ford είπε για το όχημα: «Θα κατασκευάσω ένα μηχανοκίνητο αυτοκίνητο για τις μάζες. Θα είναι αρκετά μεγάλο για την οικογένεια, αλλά αρκετά μικρό για να το οδηγεί και να το φροντίζει ένα άτομο.»

Η κινητή γραμμή παραγωγής των Ford Model T

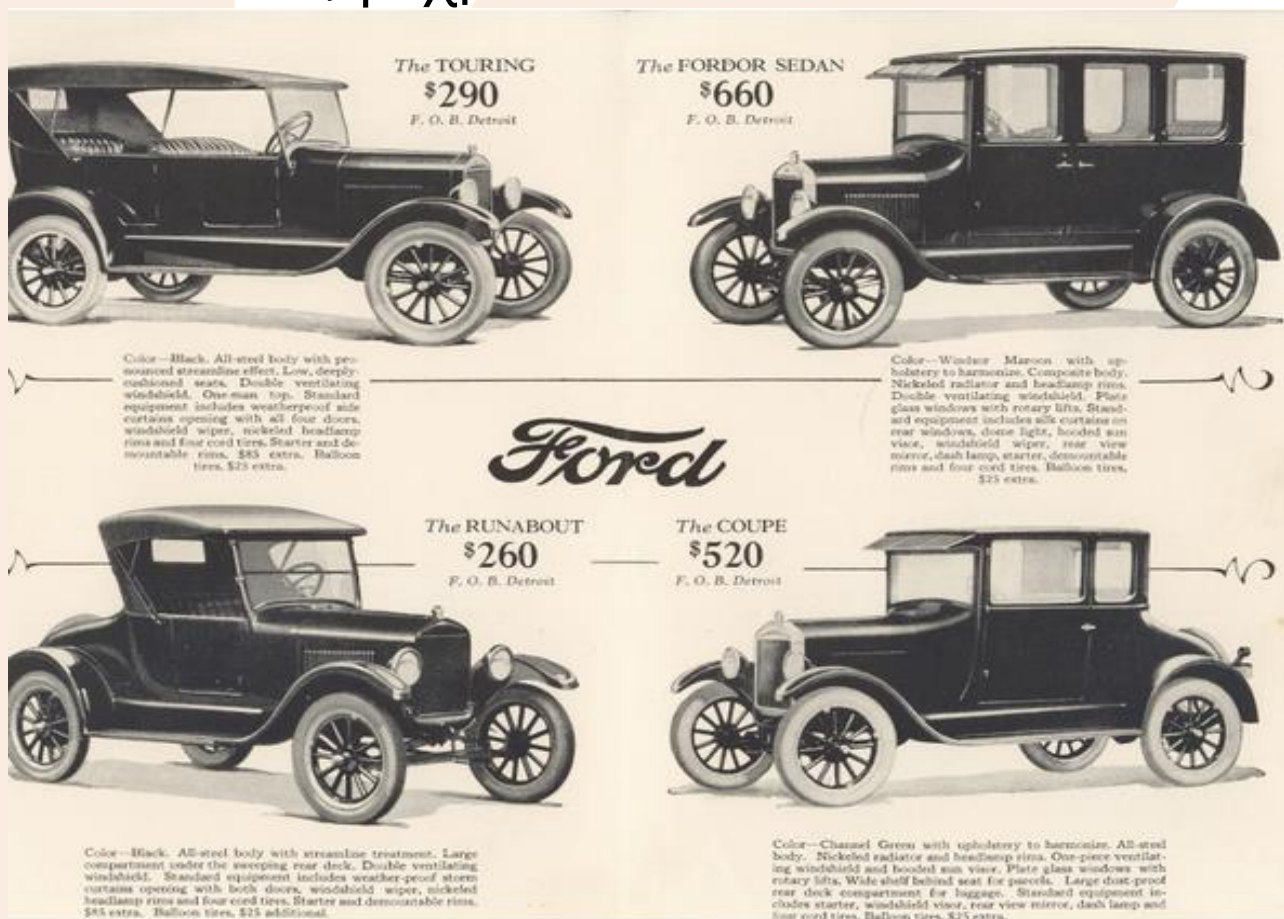


«Θα κατασκευαστεί από τα καλύτερα υλικά, από τους καλύτερους ανθρώπους που μπορούν να προσληφθούν, μέσα από τα πιο απλά σχέδια που μπορεί να επινοήσει η σύγχρονη μηχανική.



Αλλά θα είναι τόσο χαμηλό σε τιμή που οποιοσδήποτε άνθρωπος με καλό μισθό, θα είναι σε θέση να το αποκτήσει και να το απολαύσει με την οικογένειά του την ευλογία των ωρών ευχαρίστησης στους μεγάλους ανοιχτούς χώρους του Θεού.»

- Το είπε και το έκανε, και μάλιστα πουλήθηκαν 15 εκ. Ford Model T's, μέχρι το 1927



Ford Model T Business Model Canvas

<p> Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> • Steel suppliers 	<p> Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manufacturing and selling cars • Expansion and construction of manufacturing plants • Research and Development 	<p> Value Proposition</p> <ul style="list-style-type: none"> • Affordable, reliable passenger car for mass market • Exclusive luxury cars 	<p> Customer Relationships</p>	<p> Customer Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mass market (including lower middle class and farmers) • Middle and Upper class
	<p> Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> • Factories • Employees (especially the engineers who developed the assembly line) 		<p> Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Print media 	
<p> Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> • Employees • Advertising campaigns • Research and Development • Expansion of factories • Steel and car parts 		<p> Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> • Selling affordable cars • Selling luxury cars 		

Τεχνικές Προδιαγραφές των πρώτων Ford Model T

- Είχε έναν τετρακύλινδρο κινητήρα 22 ίππων και ήταν κατασκευασμένο από ένα νέο είδος θερμικά επεξεργασμένου χάλυβα, που το έκανε ελαφρύτερο και ισχυρότερο.



Η ταχύτητά του ήταν 40 μίλια την ώρα, λειτουργούσε με βενζίνη ή εναλλακτικά, καύσιμο με βάση την κάνναβη.

- Το 1895, ένας εφευρέτης είχε λάβει δίπλωμα ευρεσιτεχνίας για βενζινοκίνητο αυτοκίνητο.
- Το δίπλωμα ευρεσιτεχνίας αποκτήθηκε από την ALAM (Association of Licensed Automobile Manufacturers), η οποία στη συνέχεια απαιτούσε την πληρωμή δικαιωμάτων από όσους ήθελαν να πουλήσουν ένα βενζινοκίνητο αυτοκίνητο, για να μην«διωχθούν δικαστικά για παραβίαση δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας».

- Το 1909, ένα δικαστήριο αποφάνθηκε αρχικά υπέρ του ALAM και του Selden Patent για τη Ford Motor Company.
- Η Ford έστειλε την υπόθεση στο Εφετείο των ΗΠΑ.
- Μέσω της προσφυγής αμφισβήτησε ότι το δίπλωμα ευρεσιτεχνίας ίσχυε για τα οχήματα της εταιρείας και τελικά κέρδισε, απελευθερώνοντας έτσι και τις άλλες αυτοκινητοβιομηχανίες από την καταβολή δικαιωμάτων στην ALAM.

- Ο Henry Ford είπε κάποτε: «**Ένας άνθρωπος που σταματά να διαφημίζει για να εξοικονομήσει χρήματα είναι σαν έναν άνθρωπο που σταματάει το ρολόι για να εξοικονομήσει χρόνο**».
- Η Ford Motor Company παρείχε στους αντιπροσώπους το λογότυπο της Ford και μερικές φορές εικόνες και κείμενα. Οι έμποροι (Dealers) επέλεγαν αν θα χρησιμοποιούσαν το διαφημιστικό υλικό από την εταιρεία και το πότε και πού θα τοποθετούσαν τις διαφημίσεις, με τις περισσότερες σε τοπικές εφημερίδες.

Οι πρώτες διαφημίσεις στις εφημερίδες/ teasers του νέου Ford πριν ονομαστεί Model T

THE SATURDAY EVENING POST



Ford HIGH PRICED QUALITY IN A LOW PRICED CAR

The Ford Four Cylinder, Twenty Horse Power, Five Passenger Touring Car \$850⁰⁰ Fob. Detroit

This car and automobile value among all the "open-top" automobiles in the big touring category being put on the market around the price of \$850. It can be driven in low-speed, city driving "fast" on main roads and at the same time will be "smooth" around town like the best of its age.

Consider the following features of the car: Four cylinders with four valves, high speed, low oil consumption, low weight and low maintenance and running costs.

The Model T as a touring car is, of course, highly economical, simple and reliable. It can be driven at a speed of 40 miles an hour in low gear in a "comfortable" way.

It is equipped with a self-steering gear and a suspension on large coil springs and shock absorbers, which can be seen in the car's motion picture, showing all parts in operation.

It is ready made for touring parties of five. A car with 170 cubic feet of storage space and 10 tie-up seats. It has a large trunk and a spare tire.

Starting gear on the front axle, the light with the American road.

Car is built strong enough to carry up to 1000 lbs. in weight. It is built in all countries. The car is designed to be the only automobile in the world of its kind.

Vegetable oil and kerosene are equally suitable. The car can be driven on any road, and is built to run on any fuel. It is built to run on any fuel, and is built to run on any fuel. It is built to run on any fuel, and is built to run on any fuel.

The weight of the car is only 1500 lbs., though about the weight of a touring car of the same class. The car is built to run on any fuel, and is built to run on any fuel.

The car is built to run on any fuel, and is built to run on any fuel. It is built to run on any fuel, and is built to run on any fuel. It is built to run on any fuel, and is built to run on any fuel.

Ford Motor Company
206 Fremont Ave.
Detroit

BRANCHES: New York, Boston, Philadelphia, Buffalo, Cleveland, Chicago, St. Louis, Kansas City, St. Paul, Minneapolis, Wash. D.C., London, England, Toronto, London, Ontario, Canada, London, Ontario, Canada, London, Ontario, Canada.

Ford

October 3, 1908

THE SUN, SUNDAY, NOVEMBER 2, 1907.

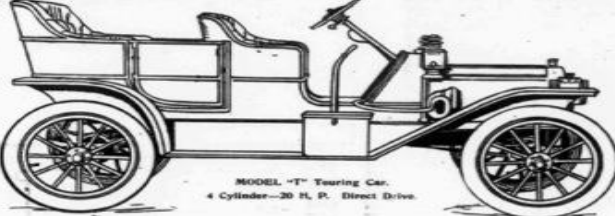
SOME OF THE SHOW FEATURES

EVERY AVAILABLE PART OF SPECIAL EQUIPMENT

High Speed and Heavy Duty Four Cylinder Engine, 20 H.P., with Direct Drive, 4 Cylinders, 20 H.P., Direct Drive

4 Cylinders—20 H.P. Direct Drive

FORD'S LATEST



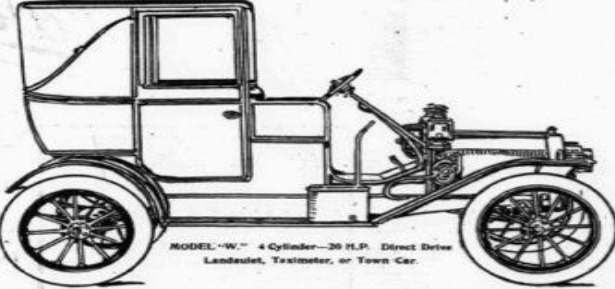
MODEL "T" Touring Car.
4 Cylinder—20 H.P. Direct Drive.

THE PRICES, LIKE THE CARS THEMSELVES, WILL BE A REVELATION.

They will be ready for delivery in February, and prices and full specifications will be announced soon.

TO THE PUBLIC:—All we say is

WAIT.



MODEL "W" 4 Cylinder—20 H.P. Direct Drive
Landaulet, Taximeter, or Town Car.

FORD MOTOR CO.

1721-1723 Broadway. Tel. 4987 Columbus.
Downtown Store, Broad-Exchange Building.
Brooklyn Store, 20 Halsey Street.
Newark Store, 11-13 Hill Street.
Factory, Detroit, Michigan.



Model T Ford Fix
Model T Advertising In ...



Pinterest
Ford Model T Advertisi...



Carstyling.ru
Ford Model T Advertisi...



Flickr
Model T Ford Ad | One ...



Model T Ford Fix
Model T Advertising In ..



Διαφήμιση του Ford Model T με ένα νέο τρόπο ζωής (Λογική + Συναίσθημα)

Ford
TOURING CAR
\$295
F.O.B. DETROIT
Stow and Detachable Roof
1897 Liter

Make Pleasure Island a Treasure Island for the Whole Family

Get out the old fish pole, the hatch bucket, your camping outfit and camera—you'll need them now that Spring is here again. Neither sun, nor field, nor recreation park can hide their beauty from you—it's all yours with a Ford.

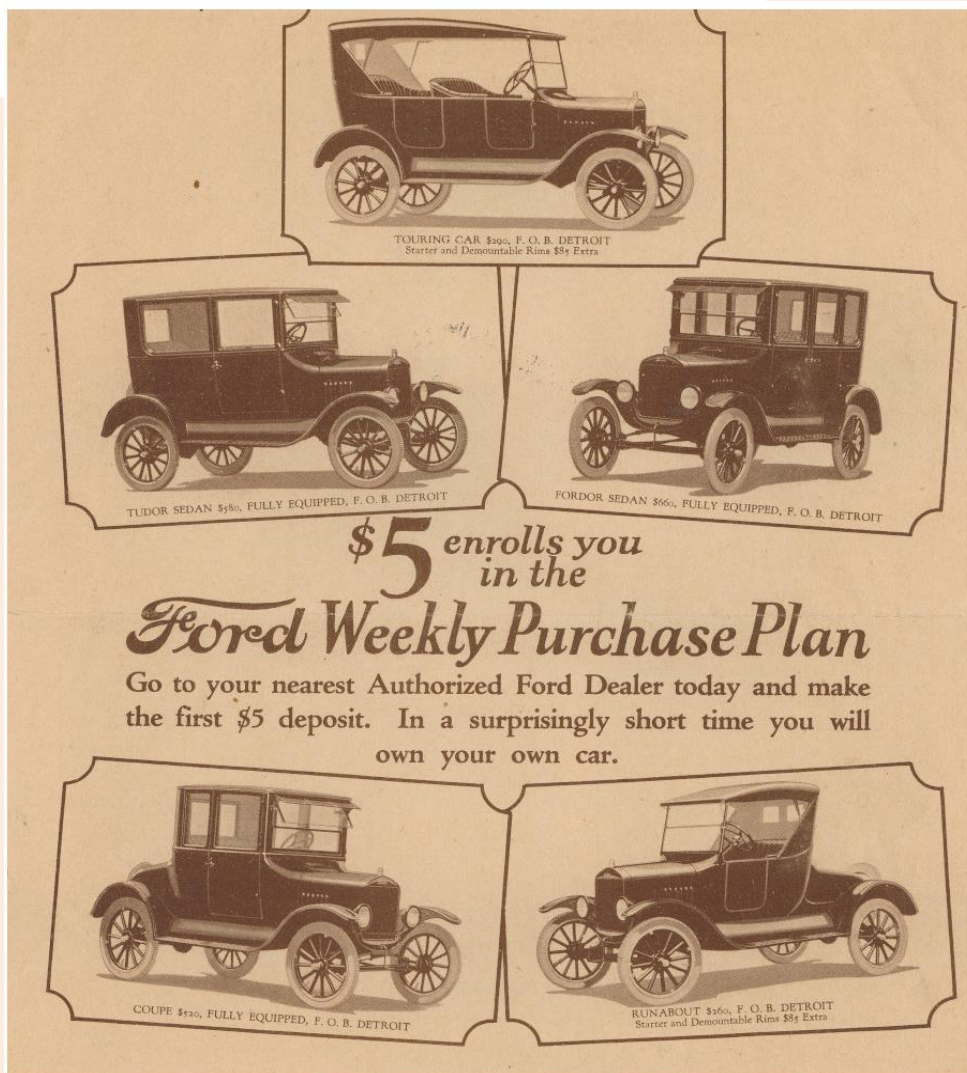
Durable, convenient, sturdy and comfortable, the Ford Car represents the lowest first cost, the lowest upkeep, and the highest resale value of any motor car ever built.

Because of the several easy ways through which you may buy a Ford—including the Ford Weekly Purchase Plan—why deprive your family and yourself of the many pleasure and conveniences the ownership of a Ford Car brings to you?

See any Authorized Ford Dealer, who will gladly give you complete information regarding prices and terms. To place your order **NOW** insures reasonably prompt delivery.

Με την εισαγωγή της κινούμενης γραμμής συναρμολόγησης, ο Henry Ford είχε τεράστια επιρροή στην αλλαγή του τρόπου με τον οποίο κατασκευάζουμε όχι μόνο αυτοκίνητα, αλλά και όλους τους τύπους προϊόντων. Οι καινοτομίες του στη δομή της εργασίας, ο διπλασιασμός αμοιβών, και το 40ωρο εβδομαδιαίας εργασίας, συνέβαλαν επίσης στην άνοδο της αμερικανικής μεσαίας τάξης, αλλάζοντας το οικονομικό τοπίο της χώρας.

Το ανατρεπτικό \$ 5 Ford weekly Purchase Plan



TOURING CAR \$290, F. O. B. DETROIT
Starter and Demountable Rims \$85 Extra

TUDOR SEDAN \$580, FULLY EQUIPPED, F. O. B. DETROIT

FORDOR SEDAN \$660, FULLY EQUIPPED, F. O. B. DETROIT

\$5 enrolls you
in the
Ford Weekly Purchase Plan

Go to your nearest Authorized Ford Dealer today and make the first \$5 deposit. In a surprisingly short time you will own your own car.

COUPE \$720, FULLY EQUIPPED, F. O. B. DETROIT

RUNABOUT \$360, F. O. B. DETROIT
Starter and Demountable Rims \$85 Extra

Το 1908, όταν ο κόσμος είχε λίγα και ακριβά αυτοκίνητα, η Ford έφτιαξε ένα όλο και φθηνότερο όχημα που η μέση τάξη θα μπορούσε τελικά να αντέξει οικονομικά, ειδικά με το "Weekly Purchase Plan".



Ford
TOURING CAR

The Ford Touring Car is even better than before—and it is lower in price than ever.

The one-man top and slanting windshield add to its appearance — the improved seats make it more comfortable, while the many improvements in chassis

construction make it a car of even greater merit.

Let us show you this car and explain the many improvements which make it the best Ford Touring Car ever built and the greatest value ever offered.

You should act quickly. The shortage of Ford Cars may mean disappointment in delivery if you wait too long.

A small down payment—convenient easy terms, or a still easier way to buy is through the new

Ford Weekly Purchase Plan

The advertisement features a detailed illustration of a vintage Ford Touring Car with a black body and white-walled tires. The car is shown from a side profile, facing right. Inside, a driver wearing a hat is visible at the wheel, and a passenger is seated in the front. The background is a simple landscape with a few trees and a fence line, suggesting a rural or park setting. The text is arranged in columns around the car, with the Ford logo in a large, stylized red font at the top left.

- Τις επόμενες δεκαετίες, μέχρι τον ερχομό του Digital Marketing, και των Social Media δεν έγιναν σημαντικές αλλαγές στο marketing και τις πωλήσεις του κλάδου.
- Υπήρχαν τα παραδοσιακά μέσα Μαζικής Επικοινωνίας (Εφημερίδες, Περιοδικά, Ραδιόφωνο και αργότερα TV), και τα τοπικά που συχνά διαφήμιζαν Προωθητικές Ενέργειες όπως Εκθέσεις, Events για νέα μοντέλα, Test Drives κλπ.
- Το μόνο που είχε αλλάξει ήταν το είδος της διαφήμισης όπου τα μεγάλα Brands, από την εποχή του Positioning την δεκαετία του '70, με λίγο κείμενο και έμφαση στην εικόνα, προσπαθούσαν να κερδίσουν share of mind των δυνητικών πελατών.

Θα δούμε μερικά παραδείγματα μέσα από καταχωρίσεις Τύπου, όπως και το παραδοσιακό Σύστημα Πωλήσεων μέσω των Αντιπροσώπων που χρησιμοποιείται ακόμη από πολλούς, μέχρι να αναλάβουν τα ηνία οι Βιομηχανίες.

Αυτός ο επικοινωνιακός μονόδρομος «άντεξε» μέχρι την ψηφιακή εποχή και την δεύτερη επανάσταση στον κλάδο, που ήλθε μετά την εμφάνιση του Tesla και τα μεγάλα παραδοσιακά brands βρίσκονται πλέον σε electric και online sales mode.

THE NEW 'Jeep' Station Wagon



ALL OVER AMERICA PEOPLE ARE SAYING:

"That's the Car for Me!"

WHAT A HONEY, JUST RIGHT FOR A RANCH

WITH SEATS FOR SEVEN WE'LL REALLY HAVE ROOM

HOW THERE'S A PRACTICAL CAR FOR WORK OR PLAY

YOU'LL GET REAL ECONOMY WITH THAT 'JEEP' ENGINE AND OVERDRIVE

I CAN TAKE OUT THE SEATS FOR HAULING

THE 'JEEP' IS THE KIND OF STATION WAGON I WANT — STEEL BODY AND TOP

THE STEEL BODY AND TOP of the 'Jeep' Station Wagon give you more safety and a long-lasting finish... an unusual sturdy, rugged and surprising.

IT'S BIG AND ROOMY, with 7 full-size, comfortable seats plus luggage space. Some convertible so give every large loading space. Two-wheel drive.

'JEEP' MEANLY all through, with the world-famous power steering and accuracy of the Willys-Overland 'Jeep' engine—wide overdrive for extra mileage—wide passenger compartment, riding and driving ease.

Willys-Overland Motors, Inc. makes a new leader in America's most useful vehicles.



*"It was a tiny space
...but I made it"*



WILLYS makes sense

- IN DESIGN - IN ECONOMY - IN USEFULNESS

GM Dream Cars Ad 1953 Buick, Cadillac, Chevrolet Corvette, Pontiac and Oldsmobile



WILDCAT by Buick



LE MANS by Cadillac



CORVETTE by Chevrolet



PARISIENNE by Pontiac



STARFIRE by Oldsmobile

Dreams— on wheels

Our General Motors engineers are practical men. But they have dreams, too—dreams of exciting new cars that some day might be built with new processes, new materials and new techniques now being developed. And, because you can't tell about pet ideas until you try them, we gave our staff the go-ahead.

Here are the results—five glamorous hand-built "running" models, fabricated of steel and Fibreglas and plastic. All combine many never-seen-before advances, all are different. More

than a million people have already acclaimed them at our recent Motorama Shows from coast to coast.

We feel these dream cars serve a useful purpose. By finding out which features you, the public, like best in these far-in-advance models, we can set our sights on the long task of including them on production cars.

We show them here as another example of the forward-looking engineering that has long made the key to a General Motors car, your key to greater value.

GENERAL MOTORS

"More and better things for more people"

GM ENGINEERING
 — PERFECT DESIGN, PROGRESS
 — PATIENT HANDLING
 — PROMISE

**Picks up five
times
more women
than a
Lamborghini.**



Forget your Italian racers. This little babe-magnet is the Daihatsu Hijet MPV. Don't laugh. It packs in six comfortable seats, or of them reclining. A five speed gear box. Two sun roofs for when things get hot. And even a 3 year/60,000 mile warranty guaranteed staying power. But what really makes the Hijet MPV so attractive? The £16,503 change from a Lamborghini colour. Our price is just £8,497 on the road. For more information call us on 0800 521 700. **THE HIJET MPV.**

NO-NONSENSE VEHICLES.

DAIHATSU

**Honestly now,
did you spend
your youth dreaming
about someday
owning a Nissan or
a Mitsubishi?**



There is still only one car that looks, feels, and performs like a Porsche 911: a Porsche 911. It is the one sports car that manages to be both timeless and ahead of its time. And we're now making it very affordable for you to drive one. After all, we know how many decades you've waited.

PORSCHE

Topless.



The Beetle Cabriolet.



Das Auto.

THE HATES UNITED - HDS Entertainment

Jealousy



The new Audi A7 Sportback quattro®

It's easy to be mesmerized by the new Audi A7 Sportback. Its combination of innovation, design and raw power has thrilled both critics and car enthusiasts. With advanced driver assistance systems, permanent all-wheel drive and supreme comfort, your attention towards your surroundings will quickly drop to a minimum.

Drivstofforbruk 0,50 - 0,82 l/mil ved blandet kjøring. CO₂-utslipp 158 - 190 g/km.





The new BMW M3's performance heritage has been refined to make it the most iconic vehicle in its class. With 406 lb-ft of torque and 425 horsepower, it stands as a ruthless breed of its own. Using finely tuned adjustments and innovative technology, we've amplified the driving experience, creating a sharper, more intuitive way to drive a legendary sports car.

SPECIAL LEASE AND FINANCE OFFERS WILL BE AVAILABLE THROUGH BMW FINANCIAL SERVICES.

social.bmw.com

Η σειρά ταινιών BMW, "The Hire" ήταν μια σειρά οκτώ ταινιών μικρού μήκους (η καθεμία περίπου οκτώ λεπτών, κατά μέσο όρο) που δημιουργήθηκαν για το Διαδίκτυο το 2001 και το 2002.



Μια μορφή επώνυμου περιεχομένου, και οι οκτώ ταινίες **περιλάμβαναν** δημοφιλείς σκηνοθέτες από όλο τον κόσμο, με πρωταγωνιστή τον Clive Owen ως τον «Οδηγό» και τόνισε τις πτυχές απόδοσης διαφόρων μοντέλων BMW.

https://www.youtube.com/watch?v=mrLYQnjzH7w&ab_channel=estephano80

https://www.youtube.com/watch?v=GW11Lez4elc&ab_channel=BMWIndia

https://www.youtube.com/watch?v=VFMrZQgYMi8&ab_channel=BMWIndia

https://www.youtube.com/watch?v=3O3sZFDBQJE&ab_channel=BMWIndia

https://www.youtube.com/watch?v=3nxV1lw6PFI&ab_channel=abmwfan



The Hire: Star (BMW short film starring Madonna) HQ

443,009 views...

👍 2.3K

👎 DISLIKE

➦ SHARE

✂ CLIP

☰+ SAVE

...

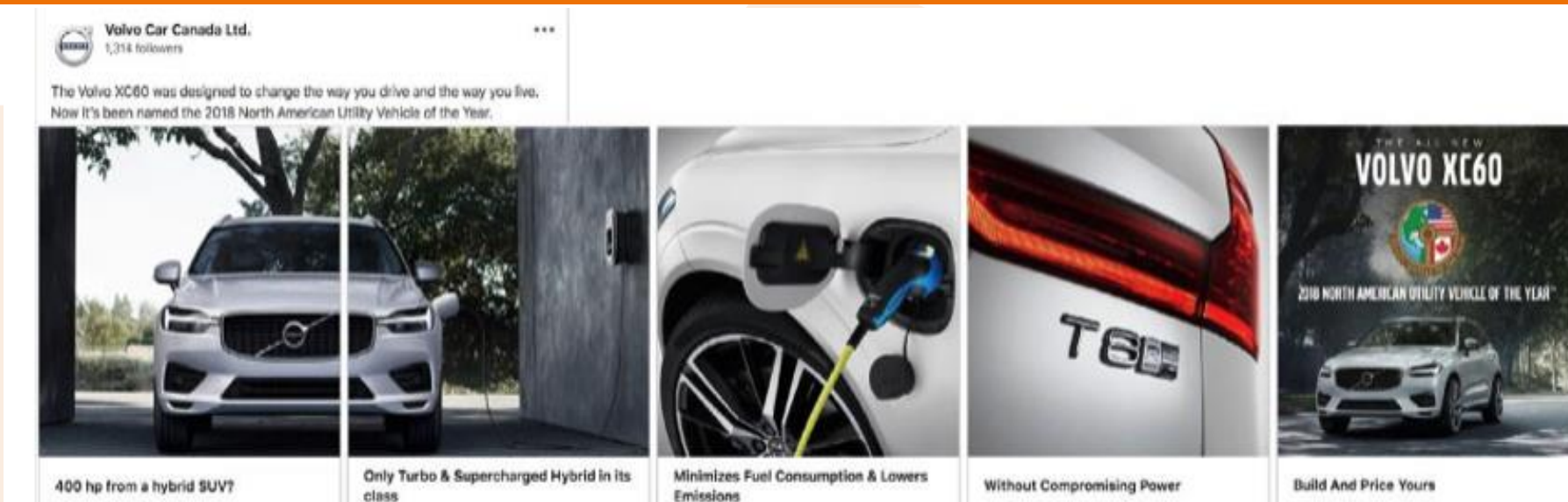


estephano80

5.97K subscribers

SUBSCRIBE

The BMW film series, "The Hire" was a series of eight short films (each about eight minutes long, on average) produced for the Internet in 2001 and 2002. A form of branded content, all eight films featured popular directors from across the globe, starred Clive



Υπέρτιτλος: Το VOLVO XC60 σχεδιάστηκε για να αλλάξει τον τρόπο που οδηγάτε και ζείτε. Τώρα ονομάστηκε 2018 North America Utility Vehicle of the Year.


Κάρτα 1: 400 hp from a Hybrid SUV? **Κάρτα 2:** Only Turbo & Supercharged Hybrid in the class. **Κάρτα 3:** Minimizes fuel consumption & Lowers Emissions. **Κάρτα 4:** Without Compromising Power. **Κάρτα 5:** Build And Price Yours.


facebook


Search

BMW USA Like

Cars



The Ultimate Driving Machine®





Join the official Facebook Page of BMW USA.

CLICK ON THE BUTTON ABOVE TO LIKE BMW.



Get the **LATEST NEWS**, meet **OTHER ENTHUSIASTS**, **SHARE YOUR PHOTOS** and **STORIES**, learn about **NEW BMW MODELS** and **CONCEPT VEHICLES** and get invited to our **BMW EVENTS**

Wall

BMW Ranked #1 in Social Media Aptitude by Digital Innovation Think Tank L2



Mercedes-Benz ✓
@MercedesBenz · [Follow](#)



A shining display of intelligence.
Ben Brinker [#MBphotopass](#) via [@MBUSA](#)



7:20 PM · Jun 29, 2016



Η δυνατότητα Online παραγγελίας του FORD Mustang E, ήλθε και στην Ελλάδα

FORD MUSTANG MACH-E ●●●

Online Παραγγελία

Διαθέσιμο Απόθεμα

Ζητήστε Test Drive



LIVE CHAT

? Χρήσιμες Υπηρεσίες

TESLA

GR

Model 3

Εκτιμώμενη παράδοση: Ιαν - Μαρ 2023

491χλμ **225**χλμ/ώρα **6,1**δευτ.

Αυτονομία
(WLTP)

Μέγιστη
ταχύτητα

0-100 χλμ/ώρα



Πίσω κίνηση

Model 3

52.990 €

Διπλός κινητήρας-Τετρακίνηση

Model 3 Long Range

60.990 €

Model 3 Performance

64.990 €

Δελτίο παραγγελίας στο:
https://www.tesla.com/el_gr/model3/design#overview



792 € /μήνα Δάνειο αγοράς αυτοκινήτου

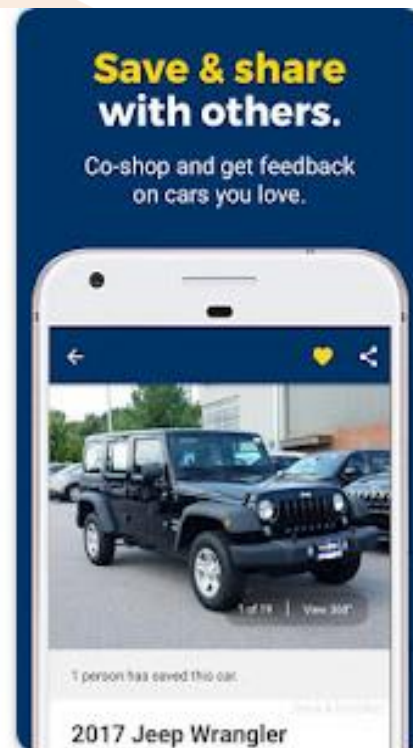
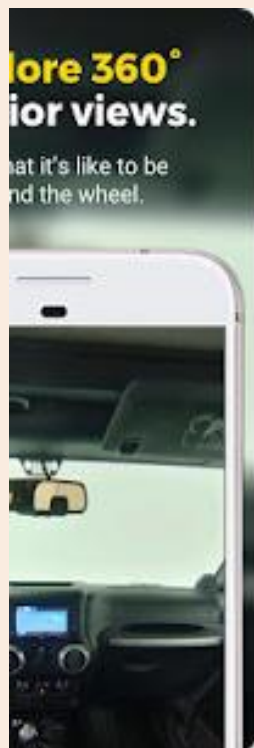
118 € /μήνα Εκτιμώμενη εξοικονόμηση

- Carvana, η εταιρεία εμπορίας μεταχειρισμένων αυτοκινήτων στις ΗΠΑ - που «εμπιστεύεται» ρομποτικούς αλγόριθμους για να αγοράσει το αυτοκίνητό σας online, και ήταν η τρίτη “ταχύτερη” εταιρεία που έφτασε ποτέ στο Fortune 500 — μόνο η Amazon και η Google το κατάφεραν πιο γρήγορα.



Αλλά η μετοχή της διαπραγματεύεται για μόλις 7 δολάρια, υποχωρώντας κατά 98 τοις εκατό από το υψηλό όλων των εποχών πάνω από \$360 τον Αύγουστο του 2021, λόγω unsold overstocking, από υπερτιμήσεις των αγορών της από τους αλγόριθμους!!!.

Μερικές σκηνές από την Online εφαρμογή πώλησης μεταχειρισμένων οχημάτων της Carmax



1. Ο πελάτης επισκέπτεται την αντιπροσωπεία και μιλάει με έναν πωλητή.
2. Κοιτάζουν τα αυτοκίνητα, ρίχνουν μια ματιά στις τιμές και μετά παίρνουν μια τεκμηριωμένη απόφαση.



3. Μόλις εντοπίσουν μια συγκεκριμένη μάρκα και μοντέλο, κάνουν ένα test drive και αν όλα πάνε καλά, ξεκινά η γραφειοκρατία.
4. Η αντιπροσωπεία βοηθά τον πελάτη με επιλογές χρηματοδότησης.

5. Αφού ο πελάτης υποβάλει όλα τα απαραίτητα έγγραφα, διευθετήσει τα οικονομικά και ολοκληρώσει τυχόν υπολειπόμενα έγγραφα, η συμφωνία κλείνει επίσημα.

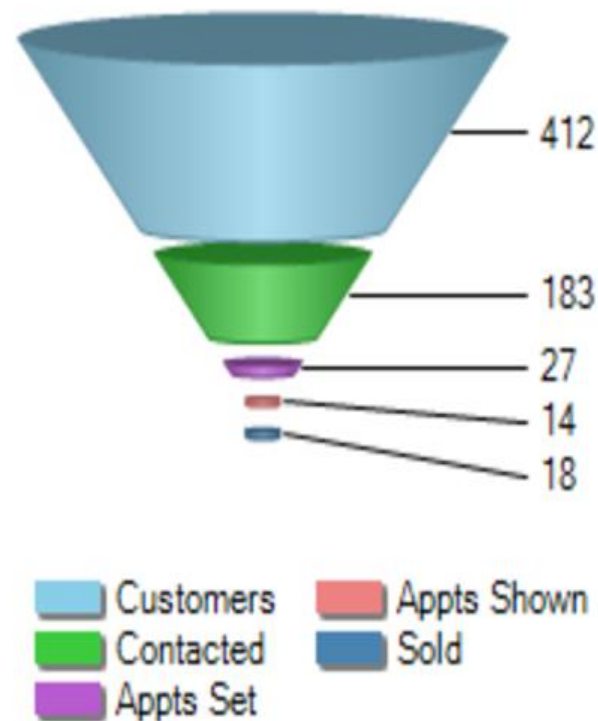
6. Ο πελάτης μπορεί να επιθυμεί να αγοράσει πρόσθετες υπηρεσίες όπως εκτεταμένη εγγύηση, ασφάλιση αυτοκινήτου, πρόσθετα χαρακτηριστικά ασφαλείας κ.λπ.



7. Τέλος, φεύγει με το αυτοκίνητο.

Στις ΗΠΑ οι Αντιπροσωπείες χρησιμοποιούν το Sales Funnel, και πολύ ...τραγούδι από τους πωλητές στο ξεκίνημα της ημέρας, προκειμένου να κινητοποιηθούν για αρχικές πωλήσεις, up-selling και cross-selling.

Internet Sales Funnel (30 days)



1. Ο πελάτης επισκέπτεται τον ιστότοπο της αντιπροσωπείας ή ανοίγει μια εφαρμογή που εμφανίζει όλα τα αυτοκίνητα



2. Ερευνούν συγκρίνοντας τιμές, αναζητώντας κριτικές σχετικά με την αντιπροσωπεία κ.λπ.

3. Περιορίζουν τις επιλογές και κάνουν εικονικές περιηγήσεις, 3D περιηγήσεις και εικονικές δοκιμαστικές διαδρομές

4. Μόλις ικανοποιηθούν και επιλέξουν ένα συγκεκριμένο όχημα, αρχίζουν να διερευνούν επιλογές χρηματοδότησης. Εδώ, μπορεί ίσως να ζητήσουν βοήθεια προκειμένου να λάβουν προέγκριση για δάνειο.
5. Μετά την πραγματοποίηση της προκαταβολής και την υποβολή των κατάλληλων εγγράφων ηλεκτρονικά, η συμφωνία κλείνει επίσημα.
6. Η αντιπροσωπεία φροντίζει για έναν ασφαλή τρόπο παράδοσης του αυτοκινήτου στον πελάτη.

III. Ο ανατρεπτικός ερχομός του Tesla Model 3 μετά από 100 χρόνια, επανατοποθετώντας στην έννοια Electric Vehicle, την επιθυμία και εμπειρία απόκτησης και χρήσης.

Τα τελευταία χρόνια πολλοί οραματιστές είχαν ιδέες για την βελτίωση της ζωής μας και κάποιοι από αυτούς μεγαλεπήβολα σχέδια για να τα καταφέρουν.

Λίγοι όμως έχουν φτάσει τόσο μακριά όσο ο Elon Musk με τις καινοτομίες και επενδύσεις του στην πράσινη ενέργεια.

Όλες με ένα κοινό χαρακτηριστικό, αυτό που ονομάζεται Disruptive Innovation.

Το όραμα του Elon Musk για το Tesla και την πράσινη ενέργεια

Το όραμα του E. Musk που σχετίζεται με καινοτομίες και επενδύσεις στην πράσινη ενέργεια, περιλαμβάνει από ηλεκτρικά αυτοκίνητα Tesla με αυτόματο πιλότο,



πόλεις με σχεδόν αόρατα φωτοβολταϊκά σε κάθε σκεπή και σύστημα αποθήκευσης ενέργειας σε κάθε σπίτι.

- Η εταιρεία του προχωρά δυναμικά και στην παραγωγή ανανεώσιμης ενέργειας αγοράζοντας την **SolarCity**, μια εταιρεία με έτοιμο εξειδικευμένο εργατικό δυναμικό και εγκαταστάσεις μπαίνει για τα καλά στην αγορά της **ηλιακής ενέργειας**.
- Μετά το νέο **εργοστάσιο** ηλεκτρικών αυτοκινήτων στην έρημο της **Νεβάδα** προχωράει και το **Giga Plant στο Βερολίνο**.
- Το στοίχημα τώρα είναι να καταφέρει να συνδέσει όλα τα κομμάτια του **puzzle** για να πραγματοποιήσει και αυτό το όραμα του, μαζί με το όραμά του για την **Space X**.

Οι κύριες ανατροπές που έφερε η TESLA στην Αυτοκινητοβιομηχανία.

Το Tesla Model S, ένα μεγάλο EV πολυτελείας όσο και αυτοκίνητο επιδόσεων παρουσιάστηκε το 2012, και έκανε πιο «επιθυμητά» τα ηλεκτρικά αυτοκίνητα.



Μέχρι το 2017, οι εκδόσεις του Model S μπορούσαν να διανύσουν περισσότερα από 300 μίλια με μια φόρτιση και η Tesla επέκτεινε γρήγορα το δίκτυο Supercharger της για να κάνει τη ζωή με ένα Tesla πιο άνετη.



Οι κύριες ανατροπές που έφερε η TESLA στην Αυτοκινητοβιομηχανία.

- Μεγάλα Touch screens, Ενημέρωση software μέσω Wi-Fi, Διάδοση και **δωρεάν διαφήμιση από Tesla Fans** και
- Owners, μέσω Social Media, Fan Clubs, και τα ιδιότυπα PR του E. Musk που περιελάμβαναν **tweet proposals & replies**

Scratch & Sniff to smell the exhaust Lift to feel the weight Press to hear the motor start



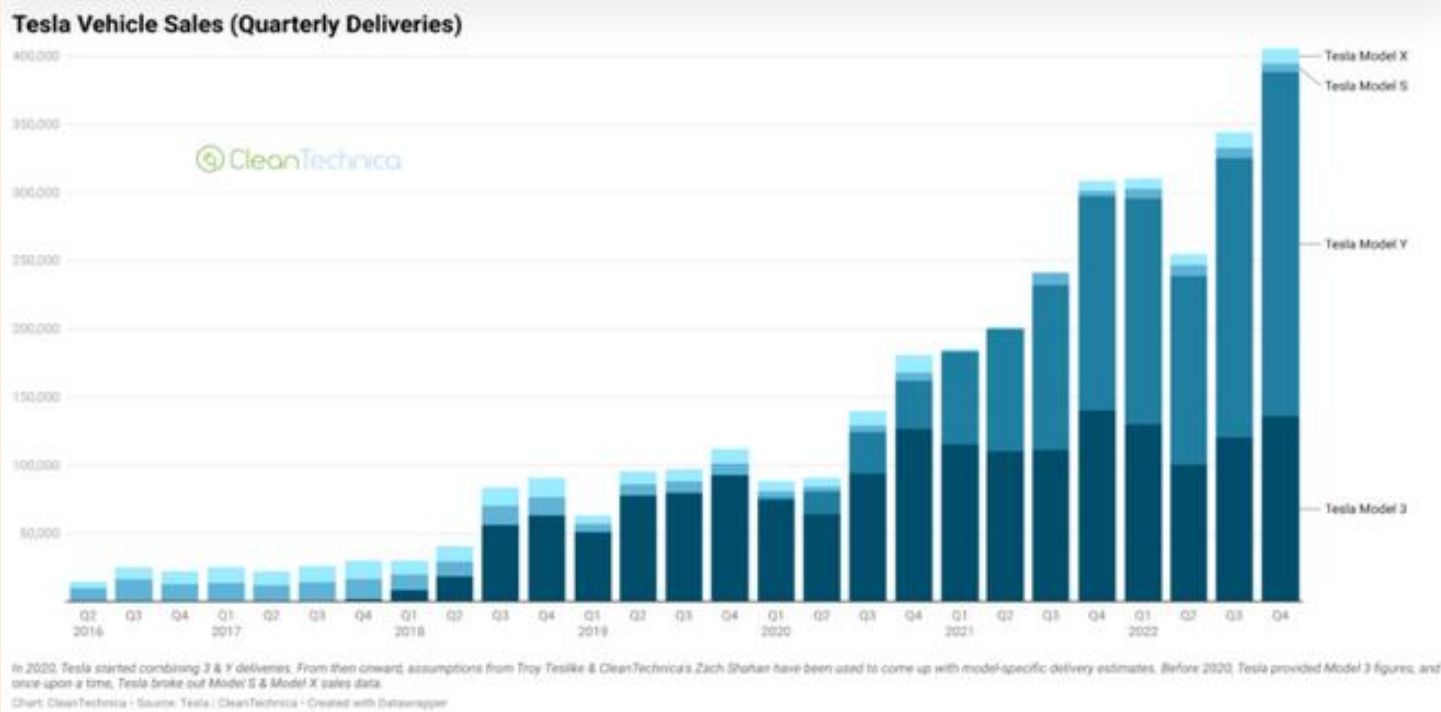
Print campaign από μαθητές του Miami Art School

- Ο Musk είναι διάσημος επειδή απαντά σε tweets τόσο από κριτικούς όσο και από ιδιοκτήτες Tesla που προσφέρουν προτάσεις βελτίωσης, όπως στο πάρα κάτω tweet.



Οι κύριες ανατροπές που έφερε η TESLA στην Αυτοκινητοβιομηχανία.

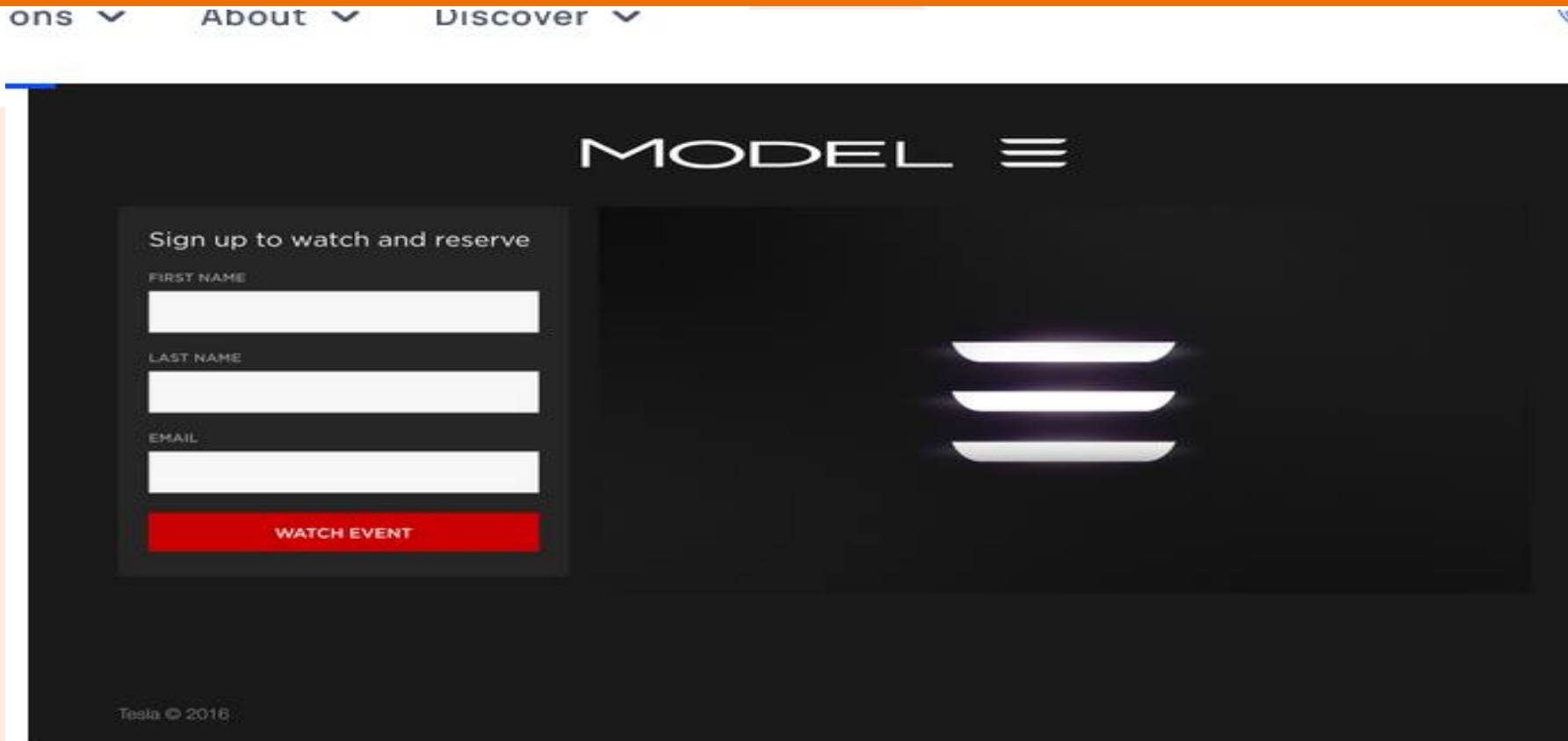
- Η Tesla κυριαρχεί στις πωλήσεις EV, με το 65,4% της αγοράς EV. Ωστόσο, αυτό είναι μειωμένο από 68,2% το 2021 και 79,4% το 2020.



Είναι προφανές ότι η Tesla ανέβηκε γρήγορα στην κορυφή χρησιμοποιώντας game changing τακτικές πωλήσεων.

- Αγνόησε εντελώς τις υπηρεσίες franchise τρίτων και χρησιμοποίησε **Sales Funnel** πωλήσεων απευθείας στον καταναλωτή **για να δημιουργήσει έσοδα.**
- **To Sales Funnel στο λανσάρισμα του Model 3 αποτελείται από τρία μόνο, απλά βήματα:**
 - 1. Get registered,**
 - 2. watch the live launch event** και
 - 3. order online με προκαταβολή \$1000.**

- Το κοινό ενημερώθηκε μέσω Social Media (με πρωταγωνιστή τον Elon Musk και top influencers)
- **Συμπλήρωση Φόρμας εγγραφής.**
- **Παρακολούθηση της αποκάλυψης του Model 3** (Live ή Διαδικτυακά).
- **Κατάθεση Προκαταβολής** διαδικτυακά (\$1000.)



**<https://www.tesla.com/model3> © Tesla Inc – Notice: This material is subject to copyright law. Examples are for illustrative and educational purposes only.*

The Watch Page (a different page was used for the event, this is their replay page on tesla.com)

Πηγή: <https://justdigitalinc.com/tesla-model-3-sales-funnel/>

Μερικές σκηνές από το Unveiling and Selling του Model 3



Watch the Model 3 Unveil Event
March 31, 2016

RESERVE FOR \$1,000

STAY UPDATED

QUANTITY

1 ▼

Each reservation is \$1,000

CARD NUMBER

EXPIRATION DATE

CVV

MM/YYYY

BILLING ADDRESS LINE 1

BILLING ADDRESS LINE 2

CITY

STATE

POSTAL/ZIP CODE

California ▼

The Result



Elon Musk ✓

@elonmusk

 Follow

Model 3 orders at 180,000 in 24 hours. Selling price w avg option mix prob \$42k, so ~\$7.5B in a day. Future of electric cars looking bright!

RETWEETS
18,303

LIKES
25,152



9:11 AM - 1 Apr 2016

 951

 18K



 25K



Elon Musk ✓
@elonmusk

 Follow

Over 325k cars or ~\$14B in preorders in first week. Only 5% ordered max of two, suggesting low levels of speculation.

RETWEETS
4,722

LIKES
9,971



9:24 AM - 7 Apr 2016

 690

 4.7K



 10K

BUSINESS MODEL CANVAS (Tesla)



Key Partners

- OEM Alliances
- Manufacturing and Purchasing (Toyota)
- Car Leasing Company
- Major Suppliers
- Dana Holding
- Panasonic
- Government

Key Activities

- R&D
- Design
- Innovational Leap
- Software Development
- Sales & Marketing
- Building & Maintenance of Charging Stations Network

Key Resources

- Electric Vehicle and Technological Knowledge
- Inverter
- Battery System
- Effective Cooling
- Automation & Engineering

Value Propositions

- Best in class – Fully electric vehicles (EVs)
- Advanced Electric Vehicle Technology
- Solar Energy Systems

Customer Relationships

- Customer Service Experience
- Brand
- Reputation
- Free/low-cost charging station network

Channels

- Retail stores & galleries Partner Channel
- Self Service online store (website)
- Conferences & sales events

Customer Segments

- High-end Luxury (Sedan or SUV)
- Mid – price range
- Commercial Vehicles – targeted towards transportation and shipping businesses
- Green Community
- Fast sports car enthusiast
- Autopilot
- Tesla Followers
- Elon Musk Followers

Cost Structure

- Cost of material, labor & manufacturing overhead (COGS)
- Selling, general & administrative Cost
- Research & development Cost
- Restructuring Cost
- Interest expense, taxes and others

Revenue Streams

- Automotive Segment revenue
- Energy generation & storage segment

PERSONA CANVAS

TESLA DRIVER



IV. Ομοιότητες μεταξύ Henry Ford/Model T και Elon Musk/Model 3

- Συγκρίνοντας το Model T της Ford και το Model 3 της Tesla, βλέπουμε γιατί το Model T Ford και η Tesla έχουν παρεμφερή πορεία.



- Το 1908, όταν ο κόσμος είχε λίγα και ακριβά αυτοκίνητα, η Ford έφτιαξε ένα όλο και φθηνότερο όχημα που η μέση τάξη θα μπορούσε τελικά να αντέξει οικονομικά.
- Το 2016 το επανέλαβε η Tesla με το Model 3.

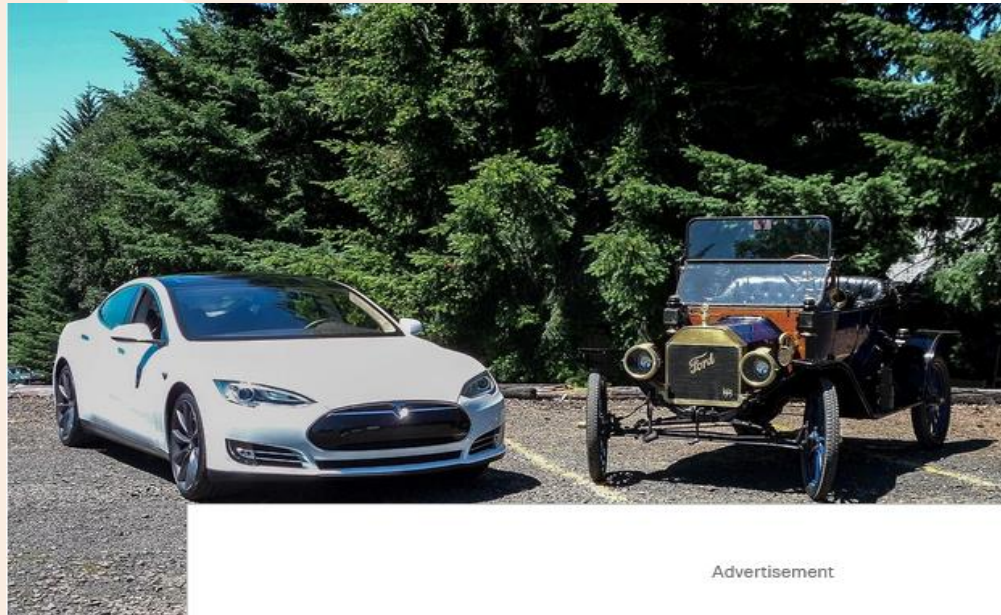
Ομοιότητες μεταξύ Ford Model T και Tesla Model 3

- Και οι δύο εταιρείες είχαν στο τιμόνι ιδρυτές game changing δημιουργικούς, διορατικούς, με ανατρεπτική σκέψη, μεγάλες ιδέες και όνειρα.



Ομοιότητες μεταξύ Ford Model T και Tesla Model 3

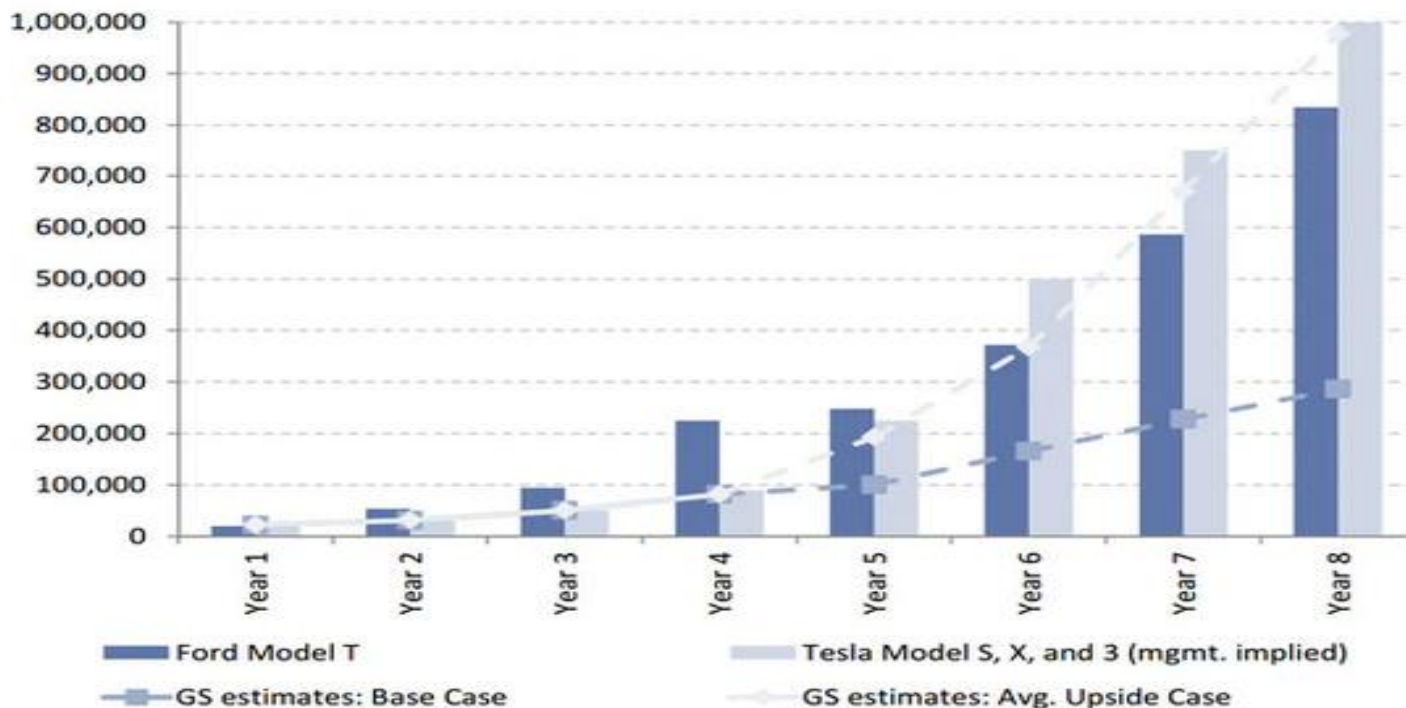
Και τα δύο αυτοκίνητα ανέτρεψαν το κατεστημένο και «δημοκρατικοποίησαν» την κατοχή τους από την μεσαία τάξη, μειώνοντας σημαντικά το κόστος αγοράς του λόγω μαζικής ζήτησης και ταχύτατης και οικονομικότερης παραγωγικής διαδικασίας.



Advertisement

- Ακόμη και ο ρυθμός αύξησης των πωλήσεων Model T vs Model S, ανέβαινε σε παρεμφερή ετήσιο ρυθμό παρά την διαφορά σχεδόν 100 ετών (Source Goldman Sachs Data, Yr1 T 1910 vs Yr1 S 2014)

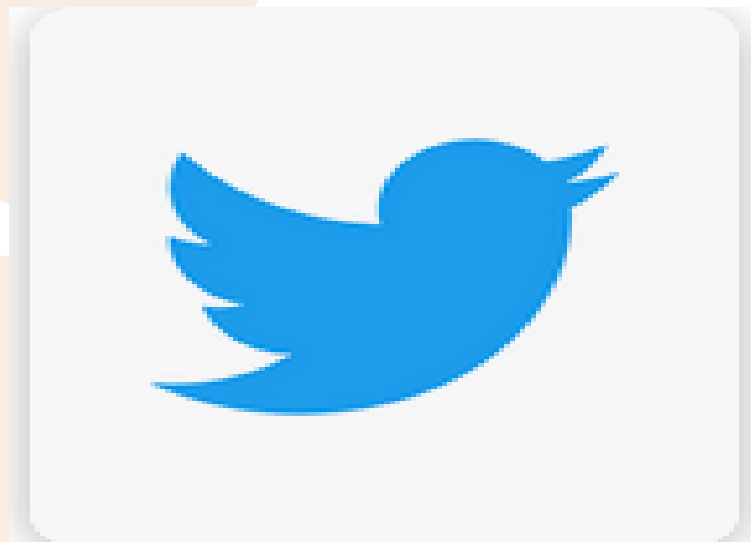
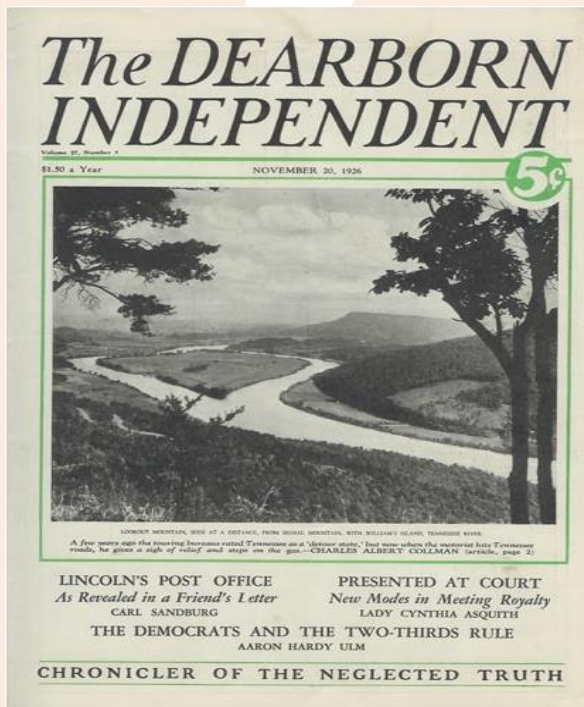
Exhibit 10: Tesla's estimated production ramp is very similar to that of Ford's Model T 100 years ago
Tesla vehicle deliveries vs. Ford's Model T



*Model T Year 1 is 1910; Tesla Year 1 is 2013.

Source: Company data, Goldman Sachs Global Investment Research.

- Ο Henry Ford αγόρασε και εξέδιδε (1919-1927) την εφημερίδα **The Dearborn Independent**, also known as **The Ford International Weekly**.
- Τον Απρίλιο του 2022 ο Elon Musk αγόρασε το Twitter



Ομοιότητες μεταξύ Ford Model T και Tesla Model 3

- Ο Henry Ford ήθελε να δημιουργήσει και να κυκλοφορήσει ένα Energy Dollar.
- Το όνομα του Elon Musk συχνά εμπλέκεται στο διαδίκτυο σε συζητήσεις για κρυπτονομίσματα.



Ομοιότητες μεταξύ Ford Model T και Tesla Model 3

- Το Model T έκανε πληρωμένη διαφήμιση στα παραδοσιακά μέσα, και είχε δωρεάν παρουσία στο βωβό Σινεμά, περιοδικά, εφημερίδες κλπ.
- Ο Elon Mask και το Model T πρωταγωνιστούν στα Social Media και οι fan τους «διαγωνίζονται» στο Youtube και άλλα κοινωνικά μέσα με δωρεάν υποστηρικτικά videos και 0 κόστος διαφήμισης



- Το Ίδρυμα Ford είναι ένα αμερικανικό ιδιωτικό ίδρυμα με δεδηλωμένο στόχο την προώθηση της ανθρώπινης ευημερίας.
- Ο Έλον Μασκ έχει επίσης ένα Ίδρυμα που χρηματοδοτεί κυρίως έρευνα και υποστήριξη ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, την έρευνα και υποστήριξη της εξερεύνησης του ανθρώπινου διαστήματος, την παιδιατρική έρευνα, την επιστήμη και την εκπαίδευση μηχανικής και την ανάπτυξη ασφαλούς τεχνητής νοημοσύνης προς όφελος της ανθρωπότητας.

- Μέχρι τη δεκαετία του 1920, οι ΗΠΑ είχαν αποκτήσει ένα οδικό δίκτυο, αντιπροσωπεύει αυτοκινήτων και πρατήρια βενζίνης.
- Οι τιμές του Model T για το standard model χωρίς extras, κατέβηκαν σταδιακά από 850 σε 260 \$.
- Κάπως έτσι, η Tesla χρειάστηκε ένα δίκτυο σταθμών φόρτισης και καταστημάτων/show rooms εξυπηρέτησης
- Αύξησε την απόσταση σε χλμ. μεταξύ φορτίσεων
- Και το Tesla Model 3 σε βασική τιμή 35.000 \$, είναι πολύ φθηνότερο από όλα τα άλλα Tesla.

- Η Tesla, Inc. έχει αντιμετωπίσει παρεμφερή προβλήματα στις ΗΠΑ, όπου οι απευθείας πωλήσεις αυτοκινήτων κατασκευαστών απαγορεύονται σε πολλές πολιτείες από νόμους περί δικαιόχρησης που απαιτούν τα νέα αυτοκίνητα να πωλούνται μόνο από ανεξάρτητους αντιπροσώπους.
- Η Tesla υποστηρίζει ότι, για να εξηγήσει σωστά στους πελάτες της τα πλεονεκτήματα που έχουν τα αυτοκίνητά τους έναντι των «παραδοσιακών» οχημάτων με κινητήρα εσωτερικής καύσης, δεν μπορούν να βασίζονται σε αντιπροσωπείες τρίτων για να χειριστούν τις πωλήσεις τους.

V. Συμπεράσματα και Επιχειρηματικές Κατευθύνσεις για κάθε επιχείρηση προσανατολισμένη στο μέλλον

- Είδαμε τόσες ομοιότητες μεταξύ τουπροχθές και του σήμερα που επιβεβαιώθηκε απόλυτα ότι το χθες ενυπάρχει στο σήμερα και καθορίζει το αύριο.
- Γνωρίζουμε επίσης ότι ιδιοφυείς ηγέτες όπως ο Henry Ford, ο δικός μας Αριστοτέλης Ωνάσης, ο Elon Musk, ο Jeff Bezos κλπ. δείχνουν τον δρόμο και καθορίζουν τις επερχόμενες ανατρεπτικές επιχειρηματικές αλλαγές.
- Ας δούμε λοιπόν τι θα πρέπει ίσως να "κρατήσετε" από το φαινόμενο innovation and disruption του Elon Musk, για να μεγιστοποιήσετε τις πιθανότητες επιτυχίας σας.

Αναλύοντας την στρατηγική Marketing και επικοινωνίας της Tesla προκύπτουν ιδιαίτερα εύστοχες κατευθύνσεις για Startup Founders, όπως

1. Βεβαιωθείτε ότι παρέχετε καινοτόμα χαρακτηριστικά για να αποκτήσετε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα
2. Να είστε συνεπείς στο αφήγημα, όραμα και την αποστολή σας.
3. Να είστε σε επαφή με το οικοσύστημα που αφορά στο προϊόν/υπηρεσία σας.
4. Τμηματοποιήστε την Αγορά σας για να προσεγγίσετε εξειδικευμένα το πρωταρχικό κοινό-στόχο σας

5. Επιστρατεύστε ένα στέλεχος με επιρροή και networking για να κερδίσετε πιο εύκολα την αναγνώριση και την διείσδυση του Brand σας.

6. Χρησιμοποιήστε στο έπακρο word of mouth support και organic SEO πριν πάτε σε δαπανηρό Search Engine Marketing.

7. Αναζητήστε πολλαπλά και αποτελεσματικά μέσα για να αυξήσετε το Brand Visibility.

8. Κάντε τη διαδικασία αγοράς εύκολη για τη βελτίωση της εμπειρίας χρήστη (User Experience).
9. Προσφέρετε άψογο after sales service και επιβεβαιώστε το με έρευνες ικανοποίησης για να διατηρήσετε τους πελάτες σας.
10. Βεβαιωθείτε ότι έχετε ένα User και Sales Funnel friendly, αποτελεσματικό website, που θα είναι πωλητής σας 24/7.



Συζήτηση και Ερωτήσεις.

Ευχαριστούμε πολύ για την συμμετοχή σας!

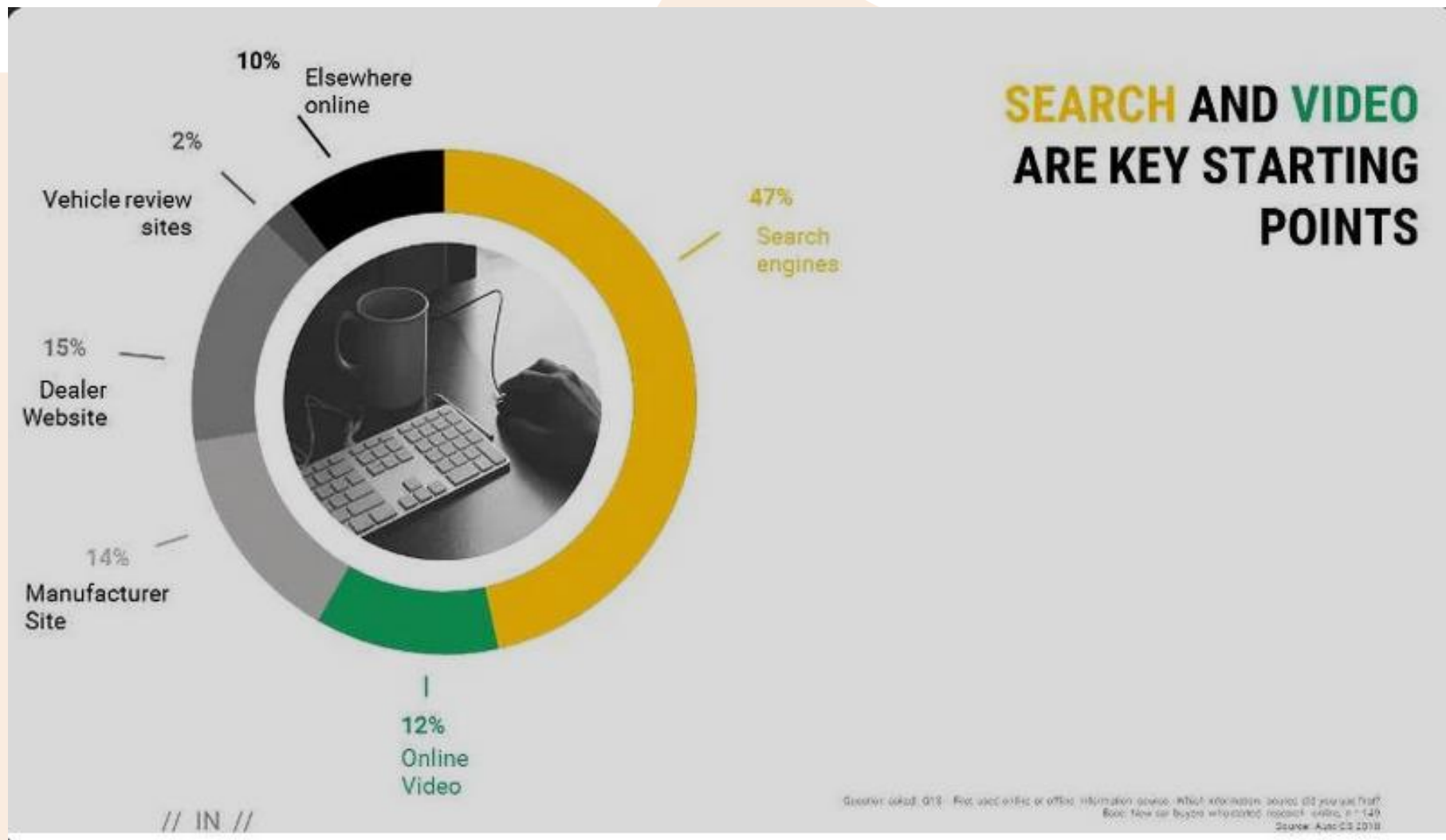
www.kemel.gr
Email: info@kemel.gr

1. Ο ρόλος των ψηφιακών καναλιών στην αγορά αυτοκινητήτου

Ιστορικά, ο τύπος, και αργότερα η τηλεόραση ήταν η κυρίαρχη επιλογή μέσων για τη διαφήμιση αυτοκινήτων. Ωστόσο, έρευνα από την Teads και την Kantar έδειξε ότι οι αγοραστές αυτοκινήτων πλέον βασίζονται όλο και περισσότερο στα ψηφιακά κανάλια, κυρίως μεταξύ εκείνων που σκοπεύουν να αγοράσουν ηλεκτρικά.

Αυτή η παγκόσμια μελέτη, που διεξήχθη σε οκτώ χώρες και 1.900 καταναλωτές, αποκάλυψε ότι το 90% των ερωτηθέντων που ενδιαφέρθηκαν να αγοράσουν ένα EV και το 85% των συνολικών αγοραστών αυτοκινήτων, ανέλαβαν δράση αφού είδαν κάποια διαφήμιση στο διαδίκτυο.

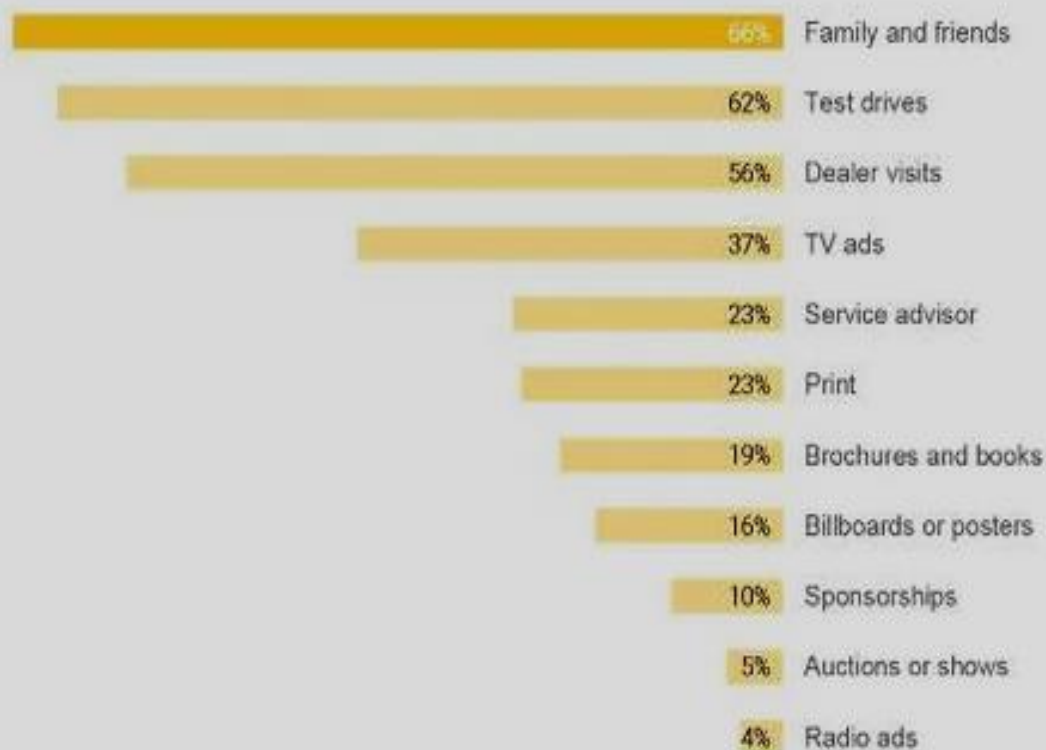
Η αγορά αυτοκινήτου εξελίσσεται σε διαδικασία Online ξεκινώντας από το search





**FAMILY AND FRIENDS ARE
KEY OFFLINE TOUCH
POINTS FOR RESEARCH**

% of offline touch points used at any time until the final decision by all buyers



ONLINE VIDEO LEADS BUYERS TO TAKE ACTION

87%

Of those who watched an online video actually did at least one follow-up action triggered by what was shown in the video



Shown is the type of follow-up action among those who have done at least one follow-up action



ADVANCED VIDEO TECHNOLOGY LIKE 360° VIDEO COULD FOR MANY EVEN REPLACE A TEST DRIVE



Would definitely / probably
convince me to buy
without test drive



Probably not convince me
to buy without test drive



Video could never
replace a test drive

2. Η δύναμη της δημιουργικότητας στην Προώθηση Πωλήσεων

- Οι προωθητικές ενέργειες στον κλάδο των αυτοκινήτων γίνονται από τους αντιπρόσωπους, με επικοινωνία από τον Εφημερίδες, Περιοδικά, και Εκθέσεις, events, test drives, προσφορές, προωθητικό υλικό και πρόσφατα μέσω ιντερνέτ.



Saint John Hyundai
March-6th-Newspaper-...



Saint John Hyundai
May-10-Newspaper-A...



- Κατά τη διάρκεια της ύφεσης του 2008-9, η Hyundai, η οποία στόχευε κυρίως πελάτες με χαμηλότερο εισόδημα, δέχτηκε ιδιαίτερα σκληρό πλήγμα. Οι πωλήσεις της εταιρείας στις ΗΠΑ μειώθηκαν κατά 37%.



Η άμεση απάντηση των περισσότερων εταιρειών αυτοκινήτων ήταν να μειώσουν τις τιμές και να κάνουν εκπτώσεις με τη μορφή προσφορών επιστροφής μετρητών και άλλων κινήτρων για τους αντιπροσώπους.

- Η Hyundai εξέτασε αυτές τις επιλογές, αλλά τελικά ακολούθησε μια διαφορετική προσέγγιση: Ρώτησε τους πιθανούς πελάτες: **"Γιατί δεν αγοράζετε;"**



Η απάντηση ήταν «**Ο κίνδυνος αγοράς κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης —όταν θα μπορούσα να χάσω τη δουλειά μου ανά πάσα στιγμή—είναι απλώς πολύ υψηλός**».

Έτσι, αντί να προσφέρει μείωση τιμής, η Hyundai επινόησε μια εγγύηση μείωσης του κινδύνου που ονομάστηκε **Hyundai Assurance** και πρότεινε : «**Αν χάσετε τη δουλειά ή το εισόδημά σας μέσα σε ένα χρόνο από την αγορά του αυτοκινήτου, μπορείτε να το επιστρέψετε χωρίς ποινή στην πιστοληπτική σας αξιολόγηση**».

Το πρόγραμμα ξεκίνησε τον Ιανουάριο του 2009. **Οι πωλήσεις της Hyundai σχεδόν διπλασιάστηκαν, ενώ οι πωλήσεις του κλάδου μειώθηκαν κατά 37%**. Το Hyundai Assurance ήταν παράδειγμα πελατοκεντρικού **Creative Problem Solving** με **ιδιαίτερη ενσυναίσθηση**.

Την δεκαετία του '90 η Ford Κοντέλλης ανέθεσε στην OgilvyOne μια Προωθητική ενέργεια. Το ζητούμενο ήταν να βρούμε ένα δημιουργικό τρόπο να πουλήσουμε το Ford Sierra, με την ίδια έκπτωση 10% της Ford προς όλους τους αντιπροσώπους, και να κερδίσουμε μεγαλύτερο μερίδιο πωλήσεων του Ford Sierra.



Την δεκαετία του '90 η Ford Κοντέλλης ανέθεσε στην OgilvyOne μια Προωθητική ενέργεια. Το ζητούμενο ήταν να βρούμε ένα δημιουργικό τρόπο να πουλήσουμε το Ford Sierra, με την ίδια έκπτωση 10% της Ford προς όλους τους αντιπροσώπους, και να κερδίσουμε μεγαλύτερο μερίδιο πωλήσεων του Ford Sierra.



Η λύση ήταν ...απλή μετά από ένα γρήγορο brain storming.

Αντί να δοθεί έκπτωση 10% σε κάθε πελάτη, το αγόραζαν οι πελάτες στην κανονική τιμή του και 1 σε κάθε 10 (μετά από κλήρωση), θα έπαιρνε τα χρήματά του πίσω. Η ενέργεια γνωστοποιήθηκε κυρίως από τον Τύπο.

Το αποτέλεσμα ξεπέρασε τις προσδοκίες της Ford Κοντέλλης και σίγουρα αποτυπώθηκε στα Sales Funnels των συναγωνιστών Αντιπροσώπων της Ford στην Ελλάδα

Πηγή: OgilvyOne, Athens