

JAK EFEKTYWNIENIE ZINTEGROWAĆ KILKADZIESIĄT KAMPANII LOKALNYCH DZIĘKI AUTOMATYZACJI





Zasięg:
Polska



Sektor:
Automotive



Grupa docelowa:
Dealerzy Mitsubishi w Polsce

O MITSUBISHI MOTORS

Mitsubishi Motors Corporation to marka założona w ubiegłym wieku w Tokio. Wykorzystuje innowacyjne technologie do produkcji i sprzedaży samochodów w ponad 160 krajach. Oddział w Polsce rozwija się już od ponad dwóch dekad – począwszy od 1996 roku.

W swoich działaniach Mitsubishi kieruje się trzema zasadami:

- ✓ **Shoki Hoko** - odpowiedzialność korporacyjna za społeczeństwo
- ✓ **Shoji Komei** - rzetelność i sprawiedliwość
- ✓ **Ritsugyo Boeki** - globalne postrzeganie świata przez działalność biznesową



KLUCZOWE CELE

1 Pomoc dealerom Mitsubishi z działaniami w digitalu poprzez:

- ✓ zmniejszenie czasu na planowanie budżetu oraz poziomu złożoności miesięcznych kampanii
- ✓ zachęcanie dealerów do stopniowego zwiększania budżetów na działania PPC
- ✓ usuwanie przeszkód w zarządzaniu kampanią oraz podtrzymywanie zadowolenia dealerów z działań online

2 Ulepszenie scentralizowanego systemu zarządzania kampaniami PPC dla lokalnych dealerów Mitsubishi

- ✓ unikanie przerw w kampaniach, które wynikają z opóźnień w dostarczaniu miesięcznych informacji/deklaracji budżetowych
- ✓ zmniejszenie kosztów CPC poprzez usunięcie wewnętrznej konkurencji między dealerami
- ✓ oszczędność czasu na zarządzaniu budżetem oraz komunikacji
- ✓ unikanie błędów ludzkich

GRUPA DOCELOWA

W kampanii lokalnej grupą docelową są potencjalni nabywcy samochodów marki Mitsubishi, jednak w tym przypadku – gdy mówimy o automatyzacji działań, naszą grupą odbiorców były w zasadzie 24 salony dealerskie współpracujące z marką Mitsubishi.

Salony dealerskie tradycyjnie są skupione na kontakcie bezpośrednim i marketingu offline (radio, outdoor). Od początku naszej współpracy, internet traktowany był z dystansem. Działania reklamowe online, jeśli w ogóle były prowadzone, cechował duży stopień rozproszenia – każdy dealer realizował je indywidualnie.

STRATEGIA

**Chcieliśmy zmienić podejście dealerów do marketingu online.
Naszym pomysłem - przy udziale działu R&D w Bluerank
- było stworzenie, aplikacji internetowej, która:**

- ✓ byłaby łatwa w użyciu przez dealerów
- ✓ zautomatyzowałaby proces comiesięcznego zbierania ankiet
- ✓ automatycznie otrzymywałaby i prezentowała wyniki kampanii dealerom oraz Centrali
- ✓ narzucałaby dealerom zasady dotyczące ram czasowych lub dodatkowych kryteriów budżetowych



STRATEGIA

Na początku 2018 roku stworzyliśmy narzędzie, które zaspokajało wyżej wymienione potrzeby oraz przynosiło wszystkim stronom wiele dodatkowych korzyści i dostęp do nowych funkcji.



APLIKACJA INTERNETOWA

Aplikacja jest dostępna online i przechowuje dane w chmurze tak, żeby każdy miał do niej natychmiastowy dostęp. Kontroluje całą pracę zarządzania lokalnymi kampaniami, włączając w to następujące kroki:

Manage survey

Name
Google Ads February 2019 Aftersales

Month
July 2019

Description

Advertising lines:

- Winter tyres - change your tyres for winter
- Original Mitsubishi oil for better engine performance
- Replacement cars - for free with Mitsubishi servicing
- Parts for cars with finished warranty

Survey campaigns

	Name	Category	Delete
1	Winter tyres	Winter tyres	[X] delete
2	Original Mitsubishi oil	Servicing	[X] delete
3	Replacement cars	Servicing	[X] delete
4	Parts for cars with finished warranty	Servicing	[X] delete

Add campaigns to survey (hide)

	Name	Category	Created at		
Add to survey	2017 sale	Sale	11/27/2017, 11:35 AM	✖ Edit	✖ Delete
Add to survey	Business Contract - ASX (monthly installment starting at 399 zł)	Business Contract	11/27/2017, 11:36 AM	✖ Edit	✖ Delete

- ✓ Centrala Mitsubishi w Polsce planuje możliwe kampanie i przekazy reklamowe (np. konkretne promocje)

Budget survey: Google Ads February 2019 Aftersales

Dealer: Mitcar

Communication lines:

- Winter tyres - change your tyres for winter
- Original Mitsubishi oil for better engine performance
- Replacement cars with Mitsubishi servicing
- Original parts for cars with finished warranty

Search budget: Click to call budget: Google Display Network budget: 0.00

Search network campaigns:

Campaign name	Budget	URL	GDN	Remarketing
Winter tyres			☐	☐
Original Mitsubishi oil			☒	☐
Replacement cars			☒	☒
Parts for cars with finished warranty			☒	☒

Total budget for February 2019: 0.00 zł

Go to previous surveys [display](#)

Custom remarks:

- ✓ Dealerzy określają budżet i dzielą go na dostępne kampanie

Dealers - AdWords month over month June 2018 - January 2019

Visits Impressions Clicks **Cost** CTR CPC Leads CPL Click2Call clicks

Cost report

Dealer	2018						2019	Sum
	July	August	September	October	November	December		
MMC Car Poland	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	606,000.00
Japan Motors	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	606,000.00
Auto Krak	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	606,000.00
MM Cars	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	606,000.00
Germaz	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	606,000.00
Auto OT	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	606,000.00
Automarket	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	606,000.00
SATALL	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	606,000.00
Arpol Toruń	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	606,000.00
Motor Centrum	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	606,000.00
Michalski Motors	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	606,000.00
Autopol	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	606,000.00
Parexbud	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	606,000.00
Wipol	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	606,000.00
Dealers	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	606,000.00
All	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	101,000.00	606,000.00
MMC (%)	16.7%	16.7%	16.7%	16.7%	16.7%	16.7%	16.7%	16.7%
Dealers (%)	83.3%	83.3%	83.3%	83.3%	83.3%	83.3%	83.3%	83.3%

- ✓ System w sposób półautomatyczny wdraża zmiany na kontach Google Ads
- ✓ Wszystkie strony współpracy otrzymują dostosowane do swoich potrzeb raporty – dealerzy, centrala Mitsubishi, zespół Paid Search w Bluerank

DODATKOWE FUNKCJE NARZĘDZIA



wysyłane do dealerów automatyczne przypomnienie o potrzebie wypełnienia nowej ankiety budżetowej



wyłączanie możliwości wprowadzenia zmian w ankietach po 5 dniu miesiąca



restrykcje budżetowe, takie jak minimalna kwota na kampanię display



dostęp do historycznych ankiet i ustawień kampanii



sugerowanie wartości budżetu na podstawie danych historycznych dealera i przy uwzględnieniu trendów



automatyczne, oparte na API raporty aktualnych wydatków vs planowanych wydatków



personalizowanie ankiet pod niektórych dealerów (np. wyłączanie reklam związanych ze sprzedażą dla dealerów zajmujących się jedynie serwisowaniem)



automatyczne zmiany budżetu dla działających kampanii, włączając w to podział dostępnych budżetów opartych na liczbie dni do końca miesiąca oraz tygodniowych trendach

REZULTATY I OCENA

Dzięki współpracy z dealerami w tworzeniu i wprowadzeniu systemu dla lokalnych kampanii, istotnie poprawiliśmy cały model współpracy:

Wprowadzenie systemu poprawiło
szybkość reakcji dealerów o

90%

Zwiększenie chęci do aktywności
online oraz większych budżetów do

25% YoY

50%

czasu zaoszczędzonego w komunikacji
i zarządzaniu kampanią

Wzrastająca

jakość kampanii oraz stabilizacja CPC

Zwiększenie

poziomu satysfakcji dealerów poprzez
ulepszenie przesyłu informacji i
zmniejszenie czasu zaangażowania
w planowanie kampanii