

CVCAR

Iniciativa

20
23

Indice

1 CVCAR

1.1 Introducción

2 Plan de Trabajo

2.1 Planeación

2.2 Ejecución

2.3 Monitoreo

CVCAR

Comunidad de productos y servicios para el mantenimiento de los automotores, impulsamos la transformación digital, construimos la hoja de vida y mejoramos la experiencia del sector automotriz.

Plan de Trabajo

01.

Planeación

- Propuesta de valor
- Identificación de objetivos
- Definición de público

02.

Ejecución

- Canales digitales
- Estrategia de contenido

03.

Monitoreo

- Medición
- Análisis
- Optimización



Planeación

Plan de trabajo



PROPUESTA DE VALOR

Planificación



Propuesta de valor

En el mercado no existen herramientas que le permita en una sola comunidad unir usuarios y establecimientos de comercio del sector automotriz, que les permita acercarse por una herramienta y sobre todo llevar un control de los mantenimientos y recordatorios de vencimientos, es ahí donde nos enfocamos en dar solución a estas necesidad del mercado y al mismo tiempo los establecimientos del sector aun no usan herramientas de marketing digital para llegar a sus clientes, por eso CVCAR es esa alternativa que permite unir la oferta y la demanda solucionando varias necesidades de cada actor del mercado.

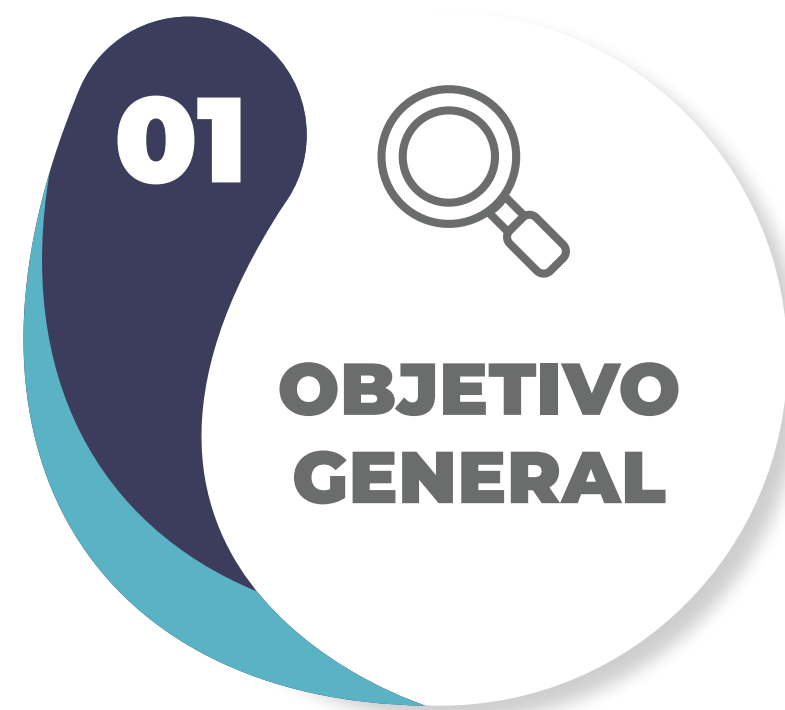


IDENTIFICACIÓN DE OBJETIVOS

Planificación



Identificación de objetivos



Aumentar el reconocimiento de la marca CV CAR entre los usuarios del sector automotriz en un 20% durante los próximos 6 meses.



Incrementar las Descargas de la Aplicación CV CAR en un 15%:



Fomentar la Participación y Retroalimentación de los Usuarios en un 10%:

Métricas claves - KPIs

Incrementar las Descargas de la Aplicación CV CAR en un 15%:



Medir la proporción de usuarios que descargaron la aplicación después de interactuar con las publicaciones educativas en redes sociales.

¿Cómo obtenerla?

Seguir el embudo desde las interacciones en las redes sociales hasta la descarga de la aplicación, utilizando enlaces de seguimiento y códigos de promoción exclusivos.



Cuantificar el número de nuevos usuarios que llegaron a través de talleres mecánicos aliados, indicando la efectividad de estas alianzas

¿Cómo obtenerla?

Utilizar códigos de referencia únicos para talleres mecánicos aliados y rastrear la cantidad de usuarios que se registraron a través de estos códigos.



Evaluar la participación activa de los usuarios en el programa de recompensas, midiendo la frecuencia con la que los usuarios reclaman recompensas.

¿Cómo obtenerla?

Analizar la frecuencia y cantidad de reclamaciones de recompensas dentro de la aplicación CV CAR.

Métricas claves - KPIs

Fomentar la Participación y Retroalimentación de los Usuarios en un 10%



Evaluar la cantidad de comentarios, compartidos y menciones generadas por los concursos mensuales en redes sociales.

¿Cómo obtenerla?

Utilizar análisis de redes sociales para cuantificar las interacciones y evaluar la participación en los concursos.



Calcular el porcentaje de usuarios que respondieron a las encuestas y proporcionaron comentarios.

¿Cómo obtenerla?

Seguir la tasa de respuesta dentro de la aplicación y analizar los comentarios recopilados



Evaluar la cantidad de usuarios que participan en la generación de contenido y la amplitud del alcance de las publicaciones UGC.

¿Cómo obtenerla?

Utilizar estadísticas de redes sociales para medir la participación y el alcance de las publicaciones UGC

DEFINICIÓN DE PÚBLICO

Planificación



Buyer persona

Marta Establecimiento de Comercio del Sector Automotriz

40 años - Empleado - 38 Años. - Femenino - Barranquill Técnica en Mecánica Automotriz Propietaria de un taller de reparación de automóviles - ingreso: Moderado



OBJETIVOS PROFESIONALES

Expandir su taller y atraer a más clientes locales..

OBJETIVOS PERSONALES.

Proporcionar una educación universitaria para su hijo y tener tiempo para su familia.

GUSTOS

Le gusta la jardinería y disfruta probando nuevas recetas de cocina.

RETOS

Competir con talleres más grandes y atraer a una clientela fiel.

COMENTARIOS

Está interesada en expandir su negocio y ofrecer servicios especializados para atraer a más clientes.

DESEOS Y ASPIRACIONES

Quiere establecer su taller como el mejor en Medellín y ofrecer servicios de alta calidad.

Buyer persona

Marta Establecimiento de Comercio del Sector Automotriz

40 años - Empleado - 38 Años. - Femenino - Barranquill Técnica en Mecánica Automotriz Propietaria de un taller de reparación de automóviles - ingreso: Moderado



REDES SOCIALES

- Facebook.
- Instagram.

CÓMO SE INFORMAN / FUENTES INFORMACIÓN:

Lee revistas y blogs de la industria automotriz para estar al tanto de las últimas tendencias.

PREFERENCIAS DE COMPRA

Está interesada en invertir en herramientas y tecnologías modernas para mejorar la eficiencia en el taller. Prefiere servicios de marketing digital que le ofrezcan un retorno de inversión claro y medible.

SITIOS WEB PREFERIDOS

Plataformas de marketing digital especializadas en la industria automotriz para promocionar su taller..

CÓMO FINANCIAR PUEDE AYUDAR

Conectándola con conductores confiables a través de la plataforma CVCAR para aumentar la clientela de su taller.

Buyer persona

Alejandro-Conductor: 35 Años - Masculino - Barranquilla/Colombia - Licenciatura en Ingeniería Civil.
Ingeniero Civil en una empresa de construcción - ingresos: Moderado.



OBJETIVOS PROFESIONALES

Avanzar en su carrera como ingeniero civil y participar en proyectos de construcción significativos.

OBJETIVOS PERSONALES.

Proporcionar una educación de calidad para sus hijos y disfrutar de tiempo de calidad en familia..

GUSTOS

Le gusta la tecnología, los autos y disfruta de la música clásica.

RETOS

Equilibrar su vida profesional y personal, encontrar servicios de mantenimiento confiables y asequibles para su automóvil.

COMENTARIOS

Está interesado en servicios rápidos y eficientes que no interrumpan su apretada agenda laboral y familiar.

DESEOS Y ASPIRACIONES

Quiere mantener su automóvil en óptimas condiciones y busca comodidad y eficiencia en los servicios automotrices.

Buyer persona

Alejandro-Conductor: 35 Años - Masculino - Barranquilla/Colombia - Licenciatura en Ingeniería Civil. Ingeniero Civil en una empresa de construcción - ingresos: Moderado.



REDES SOCIALES

- Facebook.

CÓMO SE INFORMAN / FUENTES INFORMACIÓN:

Se informa a través de blogs y sitios web especializados en automóviles. Lee reseñas y testimonios en línea sobre talleres automotrices.

SITIOS WEB PREFERIDOS

Plataformas de comparación de precios para servicios de mantenimiento de vehículos.

PREFERENCIAS DE COMPRA

Prefiere servicios de mantenimiento que ofrezcan garantía y calidad a precios razonables.

CÓMO CVCAR PUEDE AYUDAR

Ofreciendo servicios de mantenimiento confiables, eficientes y asequibles que se integren perfectamente en su apretada agenda.

Mapa de empatía

EMPRESA



CVCAR

¿Qué piensa y siente?

- La seguridad y el buen funcionamiento de su automóvil. Encontrar servicios de mantenimiento confiables y asequibles sin perder tiempo en su apretada agenda.

¿Qué ve?

Observa el estado de las carreteras, el tráfico y el clima. Observa cómo sus amigos cuidan y mantienen sus vehículos.

¿Qué dice y hace?

Se muestra comprensivo y colaborativo en entornos públicos y privados, buscando soluciones para las necesidades de su hijo.

¿Qué escucha?

Recomendaciones sobre talleres de confianza y experiencias con servicios automotrices. Expectativas de eficiencia y puntualidad en el trabajo.

Esfuerzo

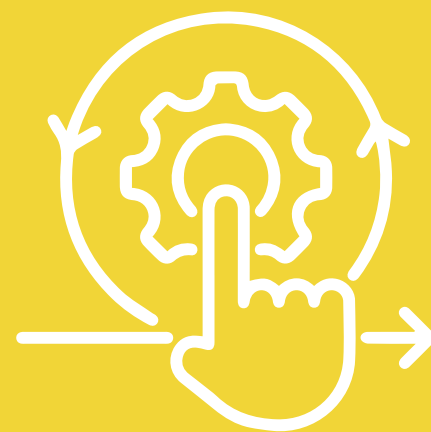
Frustrado por la falta de tiempo para lidiar con problemas automotrices y por los altos costos de mantenimiento.

Resultados

Necesita servicios de mantenimiento confiables, eficientes y asequibles que se integren perfectamente en su apretada agenda.

Customer Journey MAP

Descubrimiento	Consideración	Consideración
Cómo saber cuándo le debo hacer mantenimiento a mi vehículo.	Tabla comparativa de los mejores precios de mantenimiento de frenos	Servicios que presta CVCAR
Busca expandir su negocio y atraer a más clientes locales. Descubre CVCAR a través de plataformas de marketing digital especializadas en la industria automotriz.	Explora el sitio web de la plataforma, revisa estudios de caso de otros talleres que han obtenido éxito a través de CVCAR y se comunica con el equipo de soporte para obtener más detalles sobre cómo funciona la plataforma. Compara los costos de adhesión y los beneficios que CVCAR puede ofrecer a su taller en términos de alcance de audiencia y promoción..	Después de evaluar las ventajas de unirse a CVCAR y considerar el potencial de crecimiento para su taller, toma la decisión de registrarse como un establecimiento asociado en la plataforma. Aprovecha las herramientas de marketing digital que CVCAR ofrece para promocionar su taller, atraer nuevos clientes y fidelizar a los existentes.
Busca soluciones para mantener su automóvil en óptimas condiciones sin afectar su apretada agenda laboral y familiar. Descubre CVCAR a través de plataformas de comparación de precios para servicios de mantenimiento de vehículos.	investiga a fondo las soluciones que ofrece CVCAR. Explora el sitio web y las redes sociales de CVCAR, leyendo reseñas y testimonios de otros conductores que han utilizado la plataforma. También compara las ofertas y promociones de CVCAR con otras opciones en el mercado local. Se siente atraído por las herramientas digitales de CVCAR que le permiten programar y hacer seguimiento a los servicios de mantenimiento de su automóvil de manera eficiente.	Después de evaluar sus opciones y considerar las ventajas que ofrece CVCAR, toma la decisión de utilizar la plataforma. Se registra en CVCAR y programa su primer servicio de mantenimiento a través de la aplicación.



Ejecución

Plan de trabajo

2023

CANALES DIGITALES

Planificación



Canales digitales



- Redes Sociales (Instagram, Facebook, LinkedIn, Tik Tok, YouTube)
- Newsletter/Email Marketing
- Webinars y Videos



- Blogs de Terceros
- Reseñas
- Foros y Comunidades
- Menciones
- Embajadores de la Marca



- Ads Redes Sociales
- Eventos

Propios: Son los canales digitales que CVCAR controla directamente, y donde puede publicar contenido y comunicarse con la audiencia sin costos adicionales por publicación.

Obtenidos: Son los canales donde CVCAR obtiene visibilidad a través del esfuerzo y relaciones, no pagando directamente por espacio, sino a través de colaboraciones, optimización para motores de búsqueda, y cobertura editorial.

Pagados: Son los canales donde CVCAR paga por la visibilidad, ya sea a través de publicidad, promociones pagadas, o cualquier otro tipo de exposición pagada.

Esta división permite a CVCAR tener una visión clara de dónde puede tener presencia y cómo puede distribuir sus recursos de manera eficaz para alcanzar sus objetivos de marketing.

Elementos de comunicación - Storytelling

Había una vez...	El siempre...	Pero se le dificultaba...	El trataba de resolverlo
<p>Había una vez un conductor apasionado y comprometido con su vehículo, alguien que buscaba más que un simple medio de transporte. Este conductor representaba a todos aquellos amantes de los automóviles que deseaban una experiencia sin preocupaciones y una conexión más profunda con sus vehículos.</p>	<p>Siempre se encontraba en situaciones donde la necesidad de mantenimiento y cuidado de su vehículo se volvía crucial. Desde los largos viajes por carretera hasta las rutinas diarias en la ciudad, la preocupación por el mantenimiento del automóvil era constante. Lugares como talleres mecánicos y concesionarios eran paradas habituales en su búsqueda de un servicio confiable.</p>	<p>Sin embargo, se enfrentaba a la dificultad de seguir un calendario de mantenimiento, recordar fechas de revisiones técnicas, y a menudo experimentaba incertidumbre sobre la calidad de los servicios disponibles. Sentía que faltaba una herramienta que uniera todos estos aspectos, simplificando la gestión de su vehículo de manera integral.</p>	<p>Trataba de resolverlo explorando diferentes aplicaciones y servicios, pero encontró que la mayoría eran fragmentados y no abordaban todas las necesidades. Competidores y productos similares no ofrecían la combinación perfecta de gestión de mantenimiento, recordatorios personalizados y conexiones con talleres confiables.</p>
Pero el deseaba que...	Hasta que un día ...	A diferencia de la solución...	Su deseo de cumplió poder...
<p>Deseaba una solución integral que no solo le recordara los mantenimientos necesarios, sino que también le proporcionara recomendaciones personalizadas, conectara con talleres de confianza y le permitiera llevar un historial completo de su vehículo. Quería una experiencia que uniera la oferta y la demanda del sector automotriz en una sola plataforma.</p>	<p>Hasta que un día descubrió CVCAR. Al explorar la aplicación, encontró el lugar ideal donde las necesidades de los conductores y los establecimientos automotrices se encuentran. Encontró un canal que le permitió descubrir, conectar y gestionar todas las necesidades de su vehículo en un solo lugar, revolucionando por completo su experiencia automotriz</p>	<p>A diferencia de las soluciones existentes, CVCAR destacó al ofrecer un enfoque integral. Desde un calendario de mantenimiento hasta recomendaciones personalizadas y la posibilidad de explorar talleres recomendados, CVCAR se convirtió en la respuesta completa a sus preocupaciones automotrices. El valor agregado estaba claro: todo lo que necesitaba, en un solo lugar</p>	<p>Su deseo se cumplió al poder acceder a una experiencia automotriz sin preocupaciones. CVCAR no solo se convirtió en una aplicación, sino en un aliado confiable que le permitió cuidar de su vehículo de manera inteligente y segura. A través de imágenes, videos y testimonios reales, su historia se convirtió en el testimonio de cómo CVCAR transformó su experiencia automotriz, cumpliendo su deseo de una conducción sin preocupaciones.</p>

ESTRATEGIAS DE CONTENIDO

Planificación



Acciones puntuales estrategicas

Incrementar las Descargas de la Aplicación CV CAR en un 15%:

Campañas Educativas en Redes Sociales

Desarrollar una serie de publicaciones educativas sobre la importancia del mantenimiento vehicular y cómo CV CAR puede facilitar este proceso.

Alianzas con Talleres Mecánicos

Establecer acuerdos estratégicos con talleres mecánicos para promover la descarga de CV CAR como una herramienta esencial para el seguimiento de mantenimientos.

Programa de Recompensas para Usuarios Frecuente

Implementar un programa de recompensas dentro de la aplicación CV CAR para incentivar el uso continuo y la recomendación a otros usuarios.

Acciones puntuales estrategicas

Fomentar la Participación y Retroalimentación de los Usuarios en un 10%

Interactivos en Redes Sociales

Desarrollar una serie de publicaciones educativas sobre la importancia del mantenimiento vehicular y cómo CV CAR puede facilitar este proceso.

Encuestas y Solicitud de Comentarios Dentro de la Aplicación

Implementar encuestas periódicas dentro de la aplicación CV CAR para recopilar comentarios directos de los usuarios y mejorar continuamente la experiencia

Contenido Generado por Usuarios (UGC)

Destacar el contenido generado por los usuarios, como fotos de sus vehículos y comentarios positivos, en las plataformas de redes sociales de CV CAR.



Monitoreo

Plan de trabajo

03.