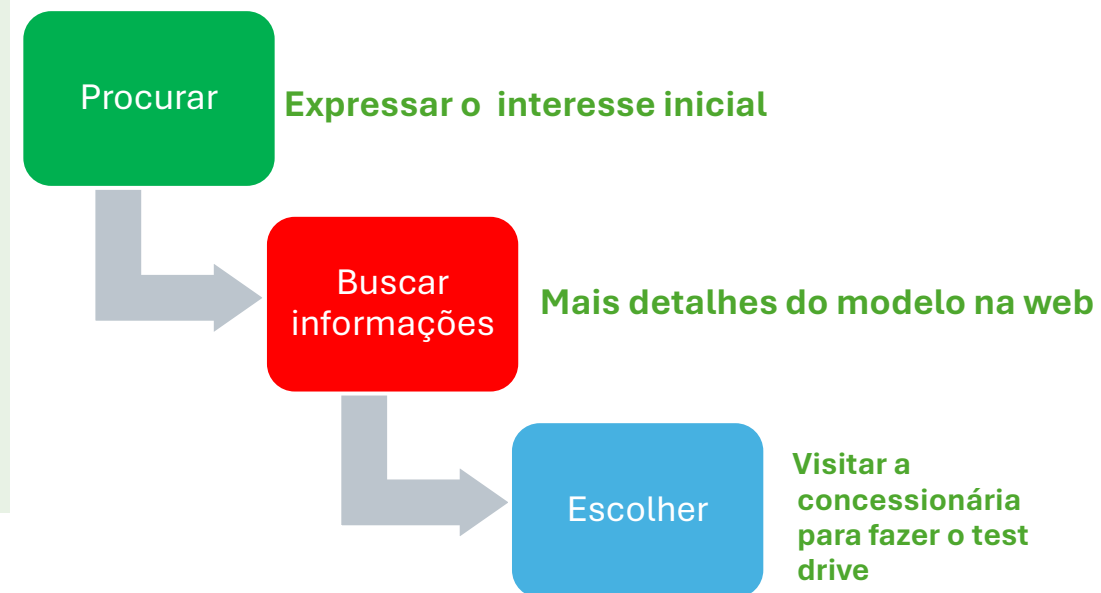


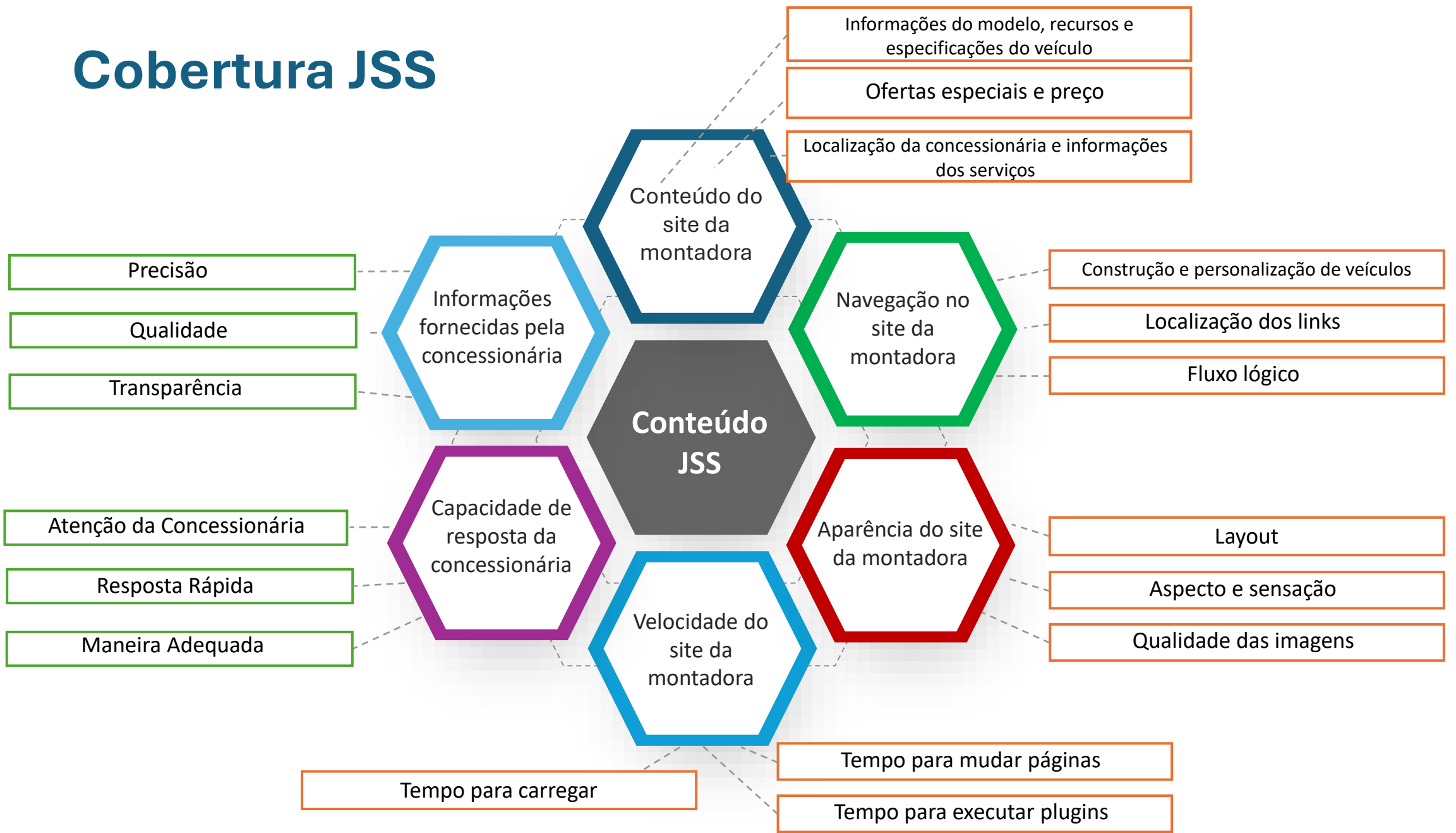


JOURNEY SHOPPER STUDY (JSS)

- Perfil do comprador da marca e a jornada on-line com pontos de maior impacto na procura de um veículo
 - Experiência de navegação no site da montadora
 - Interação on-line com a concessionária e gestão de leads
 - Impacto das redes sociais na escolha de veículos e na visita à concessionária



Cobertura JSS

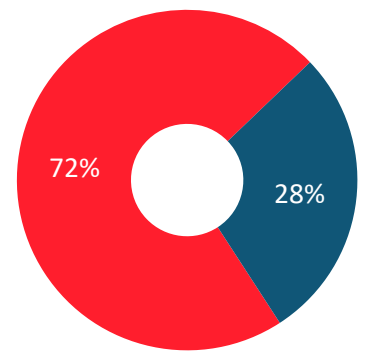




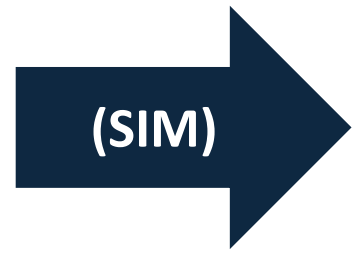
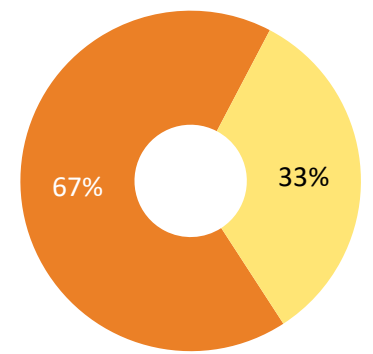
Interações com a Concessionária

Você entrou em contato on-line com a concessionária?

CLIENTE ■ Não ■ Sim

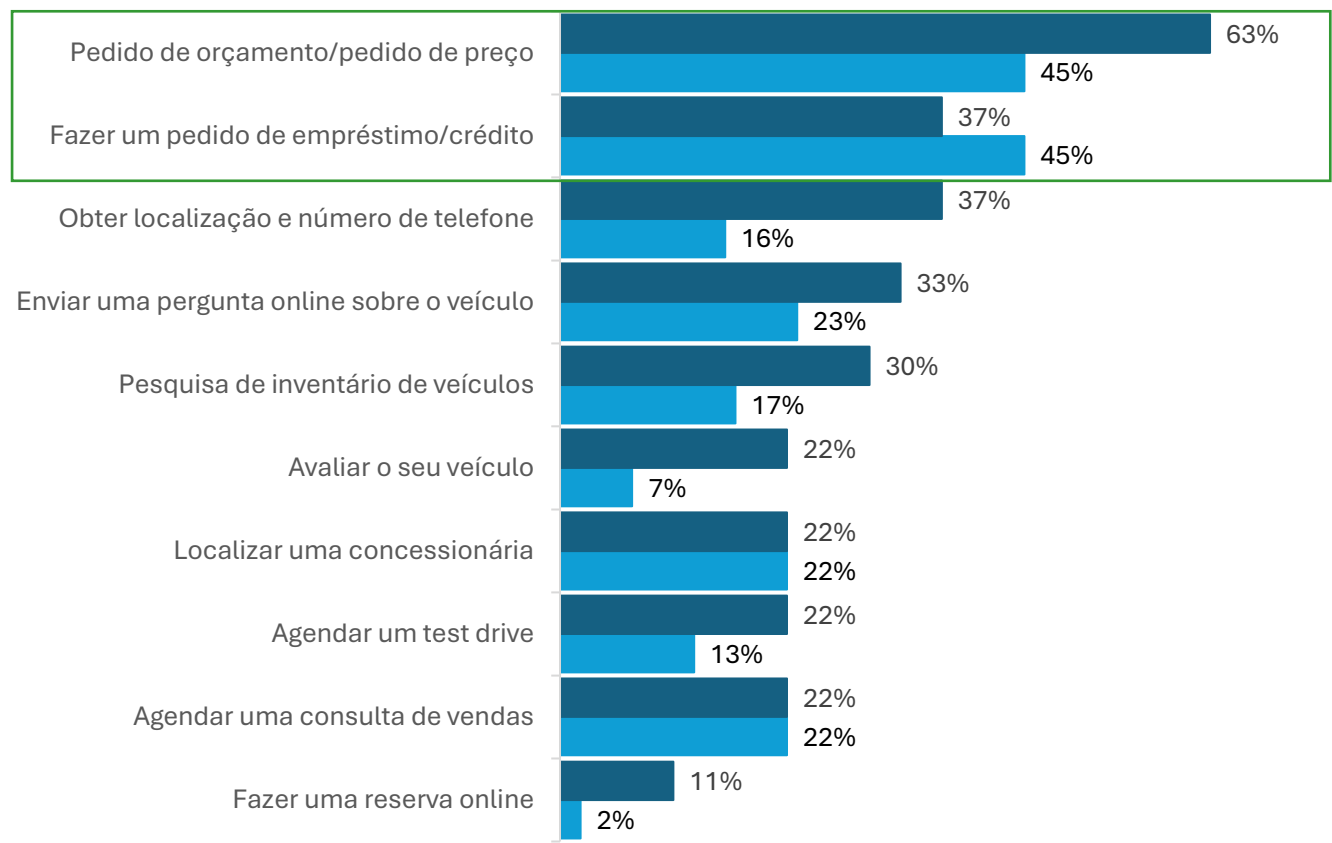


Todos os Shoppers ■ Não ■ Sim



Atividades realizadas e conteúdos visualizados/utilizados durante o seu contato com a concessionária

■ CLIENTE ■ Todos os Shoppers



Análises Ilustrativas

Perfil do comprador on-line do setor automotivo

- Os compradores pesquisam em casa (93%), nos dias úteis (90%), utilizando um smartphone (85%) e são influenciados pelo preço (51%), à marca/modelo (49%) e às condições de financiamento (39%).



Quem, O Que e Quando

Principais hábitos da busca on-line por automóveis:

93% pesquisam em casa

90% Compram em dias úteis

73% Compram no período da tarde

58% Compram on-line em horários entre 18h-21h

Principais buscas on-line:

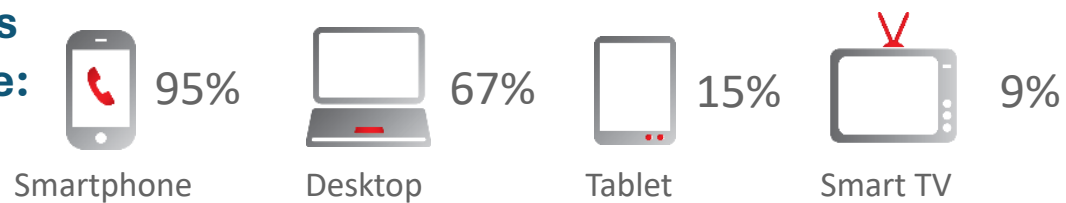
51% Preço

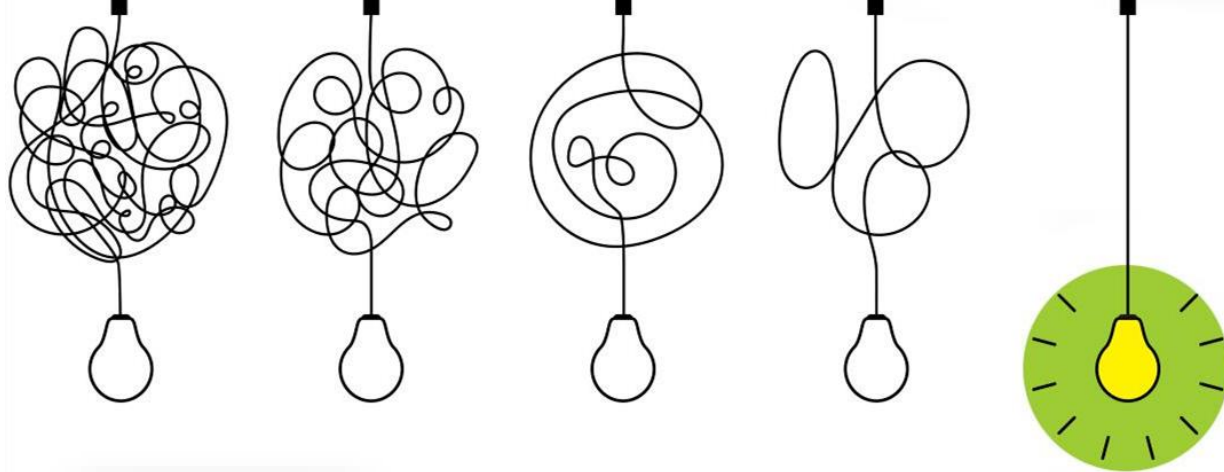
49% Modelo

39% Pagamento/Financiamentos/Crédito

19% Escolha da concessionária

Dispositivos usados para compra on-line:





Muito Obrigado!

+55 11 99560-5305 | sergio.sanchez@nsource.com.br | sergiosanchez1@terra.com.br