

Home > Negócios

Grupo Viamar adota CRM e cresce em 300% captação de novos leads

Concessionária também aumentou número de agendamentos na oficina

Da Redação

11/01/2019 às 10h38

O Grupo Viamar, um dos principais grupos de concessionárias de São Paulo, apostou na plataforma de CRM da Syonet e, um ano depois, já está colhendo os resultados. A empresa calcula que aumentou em 300% a captação de novos leads e em cerca de 20% o agendamento de oficinas.

Há 24 anos no setor, o Grupo Viamar decidiu em fevereiro do ano passado contratar o CRM Syonet para aprimorar a gestão de clientes e, em pouco tempo, conseguiu resultados satisfatórios após a adoção de quatro módulos: vendas, pós-vendas, campanhas de disparo de SMS/E-mail Marketing e App.

Lincoln Cabral, gerente de marketing do Grupo Viamar, explica que a concessionária buscava uma solução que fosse flexível, garantisse integração 100% confiável com montadoras, além de oferecer funções de pós-vendas eficientes e entregasse KPIs de maneira customizada. "Com o Syonet, temos relatórios personalizados, precisão no agendamento da revisão dos carros, ou seja, não perdemos o cliente de vista, e segurança total na integração com as montadoras, com as quais trabalhamos", destacou Lincoln.

Isac Campos, diretor da Syonet e Lead Force, comenta que, como o Grupo Viamar centralizou a operação de vendas web para a gestão e qualificação de leads e agendamento, o Syonet CRM conseguiu alavancar muitos processos e diminuir os custos com as prospecções e ser mais assertivo nos contatos. "Outro ponto que ajudou muito foi a integração do Syonet com o PABX IP do Grupo Viamar", disse Isac.

Marketing digital e chatbot

O Grupo Viamar contratou também os serviços de marketing digital da Lead Force, agência especializada em estratégias digitais para o setor automotivo, já que soluções de CRM e ações de marketing digital são complementares.

A estratégia adotada será a sincronização entre os sites criados pelas Lead Force e o Syonet CRM, inclusive utilizando técnicas de SEO, linhas de calltracking e "clique e ligue" do próprio PABX IP da Viamar para reduzir custos e garantir a propriedade definitiva dos números utilizados. Campos destaca que o chatbot da Lead Force também será um diferencial deste projeto, já que, além de gerar leads para veículos novos e usados, também focará no pós-vendas, principalmente no agendamento on-line, inclusive criando a ligação telefônica automática entre o cliente e a concessionária, caso o cliente queira falar naquele momento.



Foto: Lincoln Cabral na esquerda e Isac Campos a direita