

- 1) Todas las anteriores, enfocando la prioridad la última etapa “el cierre”, luego de manera gradual avanzar hacia las etapas superiores para mejorar las tasas de conversión, esto aumentaría exponencialmente los resultados y la disminución CAC como KPI principal
- 2) Todos, en la conjunción del buen trabajo de cada rol está la clave del éxito. En principio el equipo de ventas tendría una participación muy importante entregando el feedback que permitirá a los demás equipos realizar los ajustes necesarios para mejorar la calidad de los leads que al final se traduce en mayor calidad
- 3) Las prioridades propuestas son:
  - a) Desarrollar secuencias de ventas para nutrir a las oportunidades en su deseo de comprar vehículos
    - i) Aumenta el valor percibido y las tasas de conversión hacia los siguientes pasos del funnel
    - ii) Disminuye procesos manuales de calificación de leads
    - iii) Disminuye los costos
  - b) Construir un agregador de vehículos usados para facilitar la decisión de compra de vehículo
    - i) Como apoyo al desarrollo de secuencias del numeral a)
  - c) Revisar la segmentación de la pauta para llegar a públicos con mayor poder adquisitivo
    - i) El volumen de tráfico potencial es alto
    - ii) El feedback de los cambios realizados se obtiene de manera “inmediata”
    - iii) Se pueden realizar muchos test A/B con resultados rápidos
    - iv) Tendremos datos relevantes para tomar decisiones
  - d) Mayor contenido enfocado en pedagogía para obtener crédito vehicular
    - i) Aumenta la relevancia de SEO del sitio
    - ii) Está enfocado con el *1er paso* del modelo de negocio “el crédito”
  - e) Publicar contenido enfocado en los mejores vehículos para comprar.
    - i) Aumenta la relevancia de SEO del sitio
    - ii) Está enfocado con el *2do paso* del modelo de negocio “Escoger carro”
- 4) Tengo 2 hipótesis que entraría a validar, y para a partir de los resultados obtenidos tomaría la decisión.

- a) ¿Tiene tarjeta de crédito? - Desde la perspectiva que *ya cuenta con historial crediticio*, y un *score financiero*. Para CrediCar este dato tiene una relevancia importante al momento de hacer la clasificación de riesgo y esto podría disminuir el CAC
  - b) ¿Es su primer vehículo? - Abordado desde la perspectiva de la automatización y el lead nurturing nos daría la posibilidad de aumentar el valor percibido con el acompañamiento que hagamos a través del proceso
- 5) B. Verdadero
- Generamos un mayor valor percibido a través del lead nurturing
  - El proceso de automatización disminuye el tiempo invertido en cada cliente, reduce el CAC, mientras que mejorará el proceso de calificación de leads