

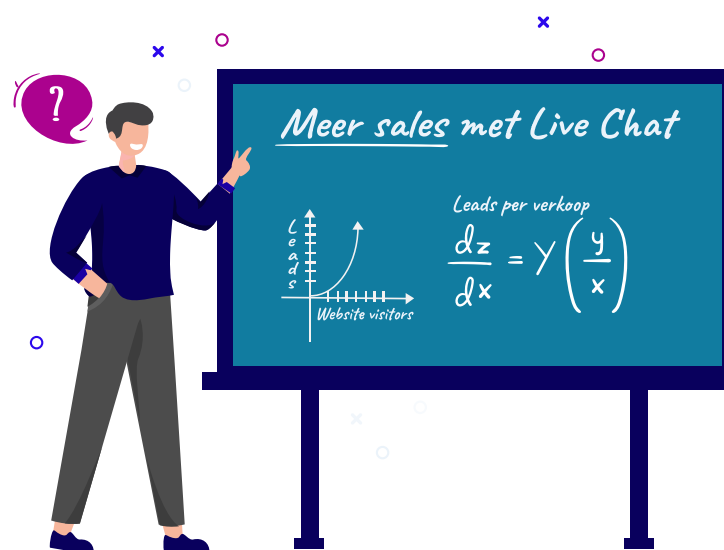
Leads genereren voor Jaguar Land Rover

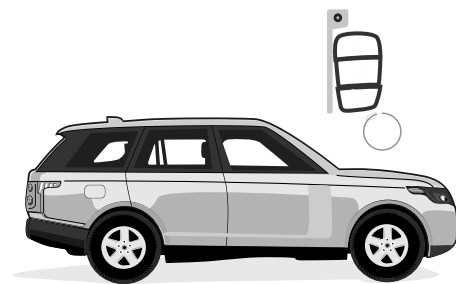
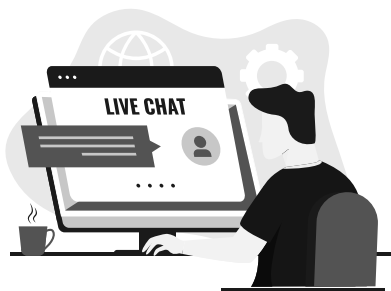
Jaguar en Land Rover behoeven geen introductie, maar voor zulke mooie merken kan ik het niet laten om even wat feiten te delen. Land Rover is het op een na oudste terreinwagenmerk ter wereld. De allereerste brochure had als tagline: The Land Rover for the farmer, the countryman and general industrial use. Een echt werkpaard dus, en die robuuste en degelijke basis is nu ook nog eens voorzien van ongekende luxe. Wie wil daar nu niet in rijden? Jaguar komt voort uit de Swallow Sidecar Company die zijspannen voor motorfietsen produceerde. Met een beetje inbeeldingsvermogen zie je dat nog terug in de lijnen van mooie klassiekers als de XK en de Mark 2. Ook Jaguar is een merk met focus op luxe en voor beide geldt dat ze een uitstekende naamsbekendheid genieten. Een naam die ze willen hooghouden en daar hoort excellente service bij, ook online.

De afgelopen jaren zijn bij geen enkel bedrijf zonder slag of stoot voorbijgegaan. Iedereen heeft ergens wel op moeten inleveren en voor Jaguar Land Rover was dat, net als bij veel autobedrijven, op leads. Showrooms bleven gesloten en belangrijke beurzen, zoals het Autosalon in Brussel, werden gecancelled. Er was daardoor sprake van een ruime daling in het aantal leads dat Jaguar Land Rover haar dealers kon leveren. Er moest snel een nieuwe constante toestroom aan online leads opgezet worden om dat op te vangen.

Waarom zag Jaguar Land Rover in live chat de oplossing?

Een jaar eerder was er al gebruik gemaakt van een chatbot speciaal voor de Jaguar I-PACE in Nederland om het gemakkelijk te maken een proefrit te boeken. Er was voorafgaand een terugval geweest en een chatbot werd gezien als een alternatief die dat kon oplossen. En of dat gelukt is? Het was zo succesvol en dat er zelfs een award mee werd gewonnen. Niet alleen het aantal proefritten steeg, maar ook de service werd als prettig ervaren en klanten waren achteraf zeer tevreden. Dat smaakt naar meer.





Chat is voor Jaguar Land Rover Benelux een belangrijk onderdeel in het totaal van het aantal aangeleverde leads aan dealers. In Nederland zelfs meer dan in België.

Dit geeft eens te meer aan dat messaging de toekomst heeft en we nog verder kunnen bouwen op dit resultaat waar we al zeer trots op zijn. Denk eens aan messaging toevoegen aan de marketingcampagnes, er zijn zat mogelijkheden om nog meer conversie uit deze digitale trend te halen.

Niet alleen de Jaguar Land Rover is bij met de leads, de websitebezoeker is ook heel tevreden over de online service die ze met live chat krijgen. Wij voeren doorlopend een tevredenheidsonderzoek uit voor al onze klanten en vragen de gebruikers van de chat naar hun ervaring. In het geval van Jaguar Land Rover wordt de service beoordeeld met een score van 9,2.