CASE STUDY – CASH FOR CARS

Come cash for cars ha aumentato del 346% il numero di recensioni su google my business?

Recensioni Verificate by Skeepers

CASHFORCARS.COM

CASE STUDY – CASH FOR CARS

Il cliente

Cash for Cars è un’azienda americana rivenditrice di veicoli, sul mercato da 35 anni. Con più di 200 punti vendita negli Stati Uniti, l’azienda ha l’obiettivo di diventare il primo punto di riferimento per la compravendita di automobili negli Stati Uniti, ma anche in Canada e Germania.

Cash for Cars è nata con lo scopo di aiutare a ridurre il tempo e gli sforzi necessari per vendere i veicoli, a prescindere dalla loro condizione. In meno di 24 ore l’azienda fa un’offerta di acquisto, recupera il veicolo e paga il proprietario. Semplice, rapida e affidabile: Cash for Cars è un vero leader del settore.

SETTORE
Auto & moto

SITO WEB
www.cashforcars.com

CLIENTE RECENSIONI VERIFICATE DA
2019

PRODOTTI RECENSIONI VERIFICATE
Recensioni Brand
Recensioni Punto Vendita

Scott SANDERS
Sr Marketing Manager

“Consiglio Recensioni Verificate per la disponibilità e la reattività del suo staff, specialmente alle aziende con molti punti vendita. Se ho una richiesta specifica, lo staff è sempre presente. La qualità del servizio è uno dei loro più grandi punti di forza!”

Le sfide

Migliorare il contenuto delle pagine **google my business**

Quando ha deciso di raccogliere recensioni, Cash for Cars aveva un obiettivo ben preciso: **acquisire visibilità su Google grazie al voto in stelline.**

Il Team Marketing voleva aumentare la fiducia nel brand. Vendere un'auto o comprarne una usata può essere fonte di stress. I clienti hanno bisogno di tempo per comparare diverse aziende prima di fare una scelta. In questo processo decisionale la reputazione online gioca un ruolo fondamentale. Era quindi indispensabile per Cash for Cars far sentire i clienti sicuri nel fare affari con la loro azienda. Raccogliere le recensioni dei clienti è sembrata la scelta più adatta a questo scopo.

Le sfide

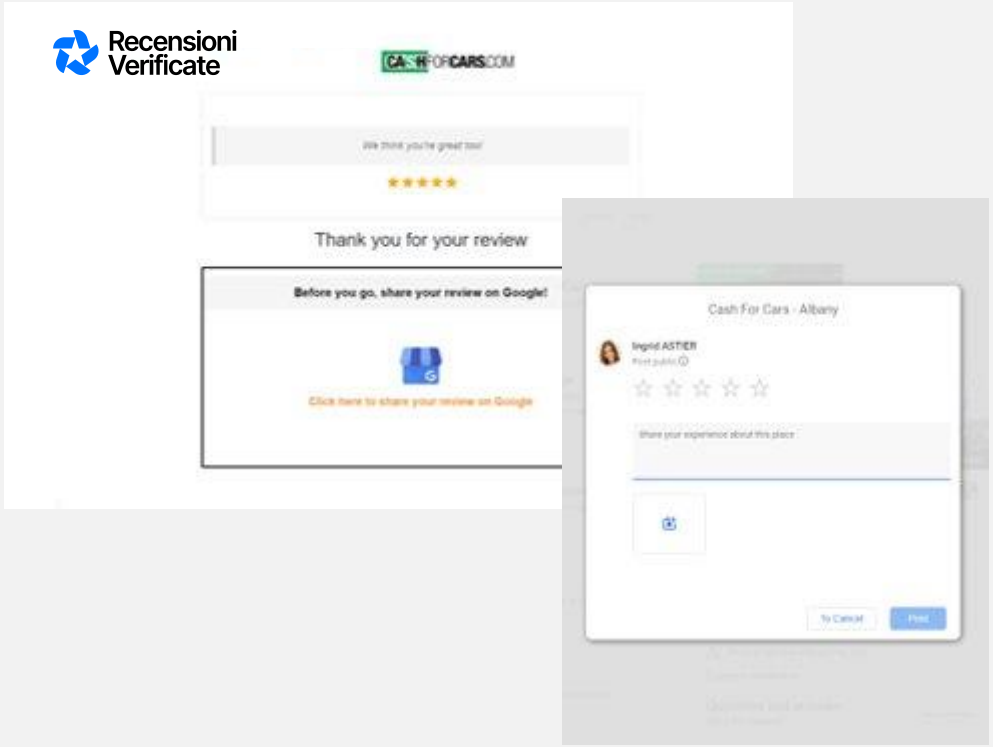
Aumentare la fiducia **degli utenti**

La strategia di raccolta delle recensioni si è evoluta molto rapidamente. Con più di 200 sedi negli Stati Uniti, Cash for Cars ha voluto prestare attenzione alla reputazione di ciascuna di loro. Raccogliendo recensioni offline da chi aveva visitato i suoi punti vendita, **l'obiettivo del brand era migliorare il punteggio su Google My Business:**

"Le nostre recensioni su Google My Business sono indispensabili. Più recensioni raccogliamo, più possiamo capire cosa la gente pensa di noi e cosa migliorare. Abbiamo visto un enorme impatto sulla nostra attività da quando abbiamo condiviso le recensioni su Google My Business. "

CASE STUDY – CASH FOR CARS

Le soluzioni

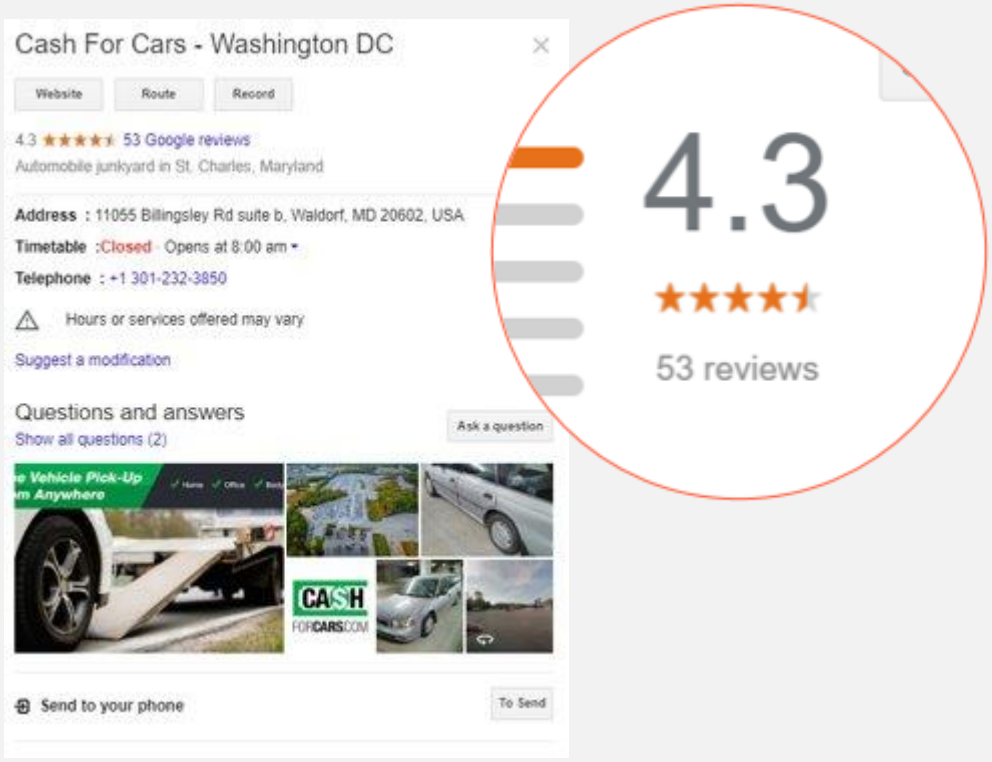


Invio di email **personalizzate**

L'email rimanda direttamente alla pagina Google My Business del negozio su cui lasciare la recensione.

CASE STUDY – CASH FOR CARS

Le soluzioni



Pagine gmb migliorate

Ecco un esempio di pagina Google My Business di un punto vendita: in pochi mesi è passato da 0 a 53 recensioni.

CASE STUDY – CASH FOR CARS

I risultati

+ 346%

Aumento delle **recensioni totali**

Prima di utilizzare Recensioni Verificate, la maggior parte delle pagine Google My Business di Cash for Cars non aveva recensioni o non ne aveva abbastanza per trasmettere la qualità del servizio.

+ 20%

Aumento del **punteggio medio**

La maggior parte dei clienti soddisfatti non lascia una recensione di propria iniziativa. Grazie all'invito a condividere recensioni su Google My Business, Cash for Cars ha risvegliato i clienti soddisfatti, alzando così il punteggio medio dei suoi punti vendita.

CASE STUDY – CASH FOR CARS

La gestione delle recensioni

Le recensioni evidenziano le aree dove **migliorare**

Le recensioni sono gestite ogni settimana e il Team Marketing risponde a tutte le recensioni:

“Prestiamo attenzione ad ogni singola recensione, positiva o negativa, per essere sicuri che il cliente riceva l’assistenza di cui ha bisogno. Cerchiamo di trovare una soluzione quando hanno un problema e vogliamo sempre capire cosa è successo.”

CASE STUDY – CASH FOR CARS

La gestione delle recensioni

La raccolta di recensioni ha permesso a Cash for Cars di raggiungere gli obiettivi prefissati: aumentare il punteggio su Google My Business e accrescere la fiducia degli utenti nel suo brand.

Le recensioni hanno anche permesso all'azienda di individuare alcune aree da migliorare, così come di evidenziare i punti di forza di ciascun punto vendita.

"Possiamo dire quando una sede è stata molto brava al telefono e quando non lo è stata. La maggior parte ottiene ogni volta recensioni super positive. Le recensioni ci permettono di capire quali sono i nostri punti deboli. Evidenziano anche i nostri punti di forza, così possiamo vedere in cosa siamo più bravi."

CASE STUDY – CASH FOR CARS

La soluzione

Recensioni Verificate

by Skeepers

Every Opinion Matters

Richiedi una demo