



Publicité numérique

De meilleurs clics. De meilleurs résultats.

Tous les forfaits de publicité numérique Leadbox comprennent :

- L'accès aux dernières tactiques et technologies publicitaires qui permettent de trouver des acheteurs de voitures sur le marché et de les conduire vers votre site Web.
- Développement du message et de la proposition de vente unique
- Nouvelles campagnes de génération de trafic et de recilage
- Création et maintenance de tous les graphiques et de toutes les créations
- Gestion du compte et rapports mensuels sur les performances

Création créative

Chaque campagne d'affichage ou de publicité Facebook inclut les services de conception visuelle de Leadbox pour créer tous les besoins graphiques créatifs de votre publicité. Qu'il s'agisse d'une création publicitaire statique sur Facebook ou d'une publicité vidéo dynamique sur l'inventaire, le service inclusif de Leadbox vous permet de mettre en valeur votre concession à votre façon.

Incitations et programmes directement de GMCC

Les programmes et les incitations changent souvent. Leadbox recueille chaque incitation directement de JRLC et les applique automatiquement à votre site Web et aux programmes de publicité de l'inventaire. Cela signifie que votre publicité d'inventaire aura toujours la dernière structure de prix, et vos acheteurs auront l'information la plus détaillée - sans que vous ne leviez le petit doigt.

La garantie d'augmenter vos résultats

La technologie et les stratégies publicitaires de Leadbox sont inégalées. En fait, Leadbox diminuera le coût moyen par lead par rapport à votre fournisseur actuel - c'est garanti.

Tous les canaux. Tous les types d'annonces.



Les acheteurs de voitures sont partout, et nous aussi. Leadbox crée des annonces pour les acheteurs de voitures à des moments cruciaux de leur parcours d'achat. Atteindre les consommateurs avec le "bon message" au "bon moment" en utilisant une technologie de pointe, et en s'associant avec les plus grandes entreprises de marketing numérique. Leadbox amène des acheteurs de voitures très engagés sur votre site Web.

Forfaits de publicité numérique

Forfaits	Publicité numérique Voiture neuve	Publicité numérique Voiture d'occasion	Publicité numérique Inventaire total
Type de campagne	Offres OEM de voitures neuves Modèle spécifique de voiture neuve Campagne de génération de nouveau trafic Campagne de reciblage	Inventaire usagé Campagne de génération de nouveau trafic Campagne de reciblage	Offres OEM de voitures neuves Modèle spécifique de voiture neuve Inventaire usagé Campagne de génération de nouveau trafic Campagne de reciblage
Message et création	Offres GMCC avec approbation des outils par GMCC Développement du message et USP Création publicitaire graphique et mise à jour mensuelle	Offres GMCC avec approbation des outils par GMCC Développement du message et USP Création publicitaire graphique et mise à jour mensuelle	Offres GMCC avec approbation des outils par GMCC Développement du message et USP Création publicitaire graphique et mise à jour mensuelle
Canaux publicitaires *	Google Adwords Google Display Network Facebook Facebook Marketplace Waze Ads Spotify Audio	Google Adwords Google Display Network Facebook Facebook Marketplace Waze Ads Spotify Audio	Google Adwords Google Display Network Facebook Facebook Marketplace Waze Ads Spotify Audio
Technologies publicitaires*	Annonces des offres, modèles et image de marque Annonce de recherche d'inventaire dynamique Annonce dynamique - sociale	Annonce de recherche d'inventaire dynamique Annonce dynamique - sociale	Annonces des offres, modèles et image de marque Annonce de recherche d'inventaire dynamique Annonce dynamique - sociale

Frais de gestion

25% de marge

* Les canaux et technologies publicitaires spécifiques seront déterminés par votre responsable de campagne afin de maximiser les résultats. Selon le budget, il se peut que tous les canaux ou technologies ne soient pas utilisés.

Leadbox facture une marge de 25% de votre budget publicitaire total (budget brut) comme frais de gestion. Ceci est calculé en soustrayant 25% de votre budget publicitaire total (budget brut). Le budget restant est le total qui sera dépensé sur les médias tels que SEM, Display et Vidéo (Budget Média).

Par exemple : Les concessionnaires qui dépensent 1000 \$ par mois auront 250 \$ alloués aux frais de gestion et 750 \$ alloués au budget média.