



aksel

opgave



- 1 Succeskriterie
- 2 Annoncer
- 3 Kunderejsen
- 4 Opsummering

Succeskriterie

“

At aksel bliver den første bilforhandler, folk tænker på, når de skal købe bil.

”

Om idéen

- Valgt at fokusere på både køber og sælger
 - Begge er lige vigtige
 - Ingen køber → Ingen profit
- Sat fokus på at skabe awareness
 - Informativ om Aksels tiltag ifm. køb og salg

Announce - køb

Positionere Aksel som den foretrukne løsning for bilkøbere ved at fremhæve bekvemmelighed og tilgængelighed.

Når målgruppen ser opslaget, vil de:

- Opleve Aksel som let at kontakte og hurtig at tilgå.
- Forstå, at Aksel er nærværende og altid tilgængelig i hverdagen.

Hvorfor det virker:

- **Visuel tilgængelighed:** Telefonen i lommen signalerer, at Aksel er lige ved hånden.
- **Enkel opfordring til handling:** Kort og tydelig tekst gør det nemt for køberen at vide, hvad de skal gøre.
- **Problemfri oplevelse:** Omridset af bilen i lommen skaber en følelse af, at bilkøbet er let og hurtigt.
- **Tilgængelighed øger tillid**



Kunderejse - køb



Announce - salg

Positionere Aksel som den foretrukne aktør i bilsalg, ved at fremhæve de to vigtigste fordele for bilsælgere: større profit og mindre arbejde.

Når målgruppen ser opslaget, vil de:

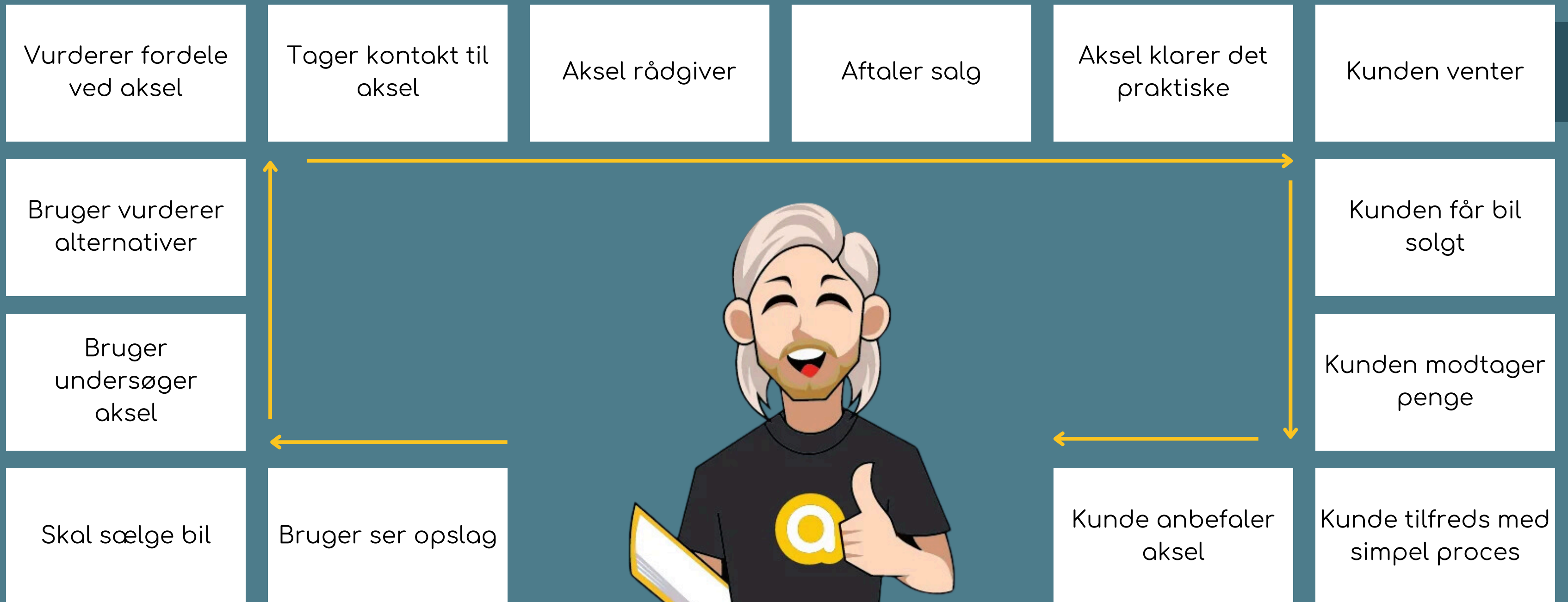
- Associere Aksel med større profit
- Knytte Aksel til en problemfri salgsproces

Hvorfor det virker:

- Visuel opmærksomhed
- Konkret værdi



Kunderejse - salg



Opsumming

Mål: At gøre Aksel til det første valg for både købere og sælgere af biler.

Succeskriterier:

- Øget bevidsthed om Aksels løsninger.
- Oplevet som let tilgængelig og pålidelig.

Fokusområder:

- Købere:
 - Let tilgængelig platform med klar kommunikation.
 - Problemfri købsoplevelse og stærk kundeservice.
- Sælgere:
 - Øget profit og mindre besvær gennem en gnidningsfri proces.

Kunderejsen:

- Klarlægger brugernes adfærd og viser, hvordan Aksel er til stede i hvert trin, fra opmærksomhed til anbefaling.

Kernebudskaber i annoncer:

- Enkelhed, tilgængelighed og værdi er i fokus for både købs- og salgsannoncer.

Tak for jeres tid!

