

Comprendre la différence entre un aiguillage au site Web et un client potentiel

La campagne Découvrez le nautisme aide les acheteurs potentiels d'un premier bateau à s'imaginer à la barre de leur propre bateau en offrant du contenu qui les guide vers le type d'embarcation qui leur convient le mieux. Mais lorsqu'ils sont prêts à magasiner, les acheteurs ont besoin d'information que seuls les détaillants et fabricants peuvent leur donner.

Découvrez le nautisme appuie directement les détaillants et fabricants en cernant les acheteurs potentiels de deux façons : clients potentiels et aiguillages au site Web. Regardons la différence entre les deux.

Les clients potentiels sont les visiteurs qui demandent à être contactés par les détaillants et fabricants par l'entremise d'un site Découvrez le nautisme. Ils le font en remplissant le formulaire de contact de client potentiel. Les clients potentiels sont ajoutés au système de gestion des clients potentiels de Découvrez le nautisme et sont partagés avec les détaillants et fabricants qui offrent le type de bateau que le client potentiel désire.

Les aiguillages au site Web sont les visiteurs qui suivent un lien au site Découvrez le nautisme vers le site Web d'un fabricant, pour magasiner et faire des recherches. Les visiteurs qui se rendent au site d'un fabricant peuvent ensuite suivre des liens qui les mènent vers les détaillants dans leur région. Si vous êtes un fabricant, un coup d'œil sur vos données d'analyse de site pourrait vous montrer l'achalandage qui vous vient des sites Web Découvrez le nautisme. Pour les détaillants, un visiteur viendra d'abord du site du fabricant, ce qui rend plus difficile pour le détaillant de retracer une visite qui vient des sites Web de Découvrez le nautisme. Les acheteurs potentiels peuvent maintenant faire des recherches sur les bateaux en ligne et prendre soin plus minutieusement de leurs renseignements personnels. Ainsi, on peut voir une hausse importante des aiguillages alors que le nombre de clients potentiels demeure stagnant.

À moins que l'attitude à l'égard du partage des renseignements personnels et du magasinage en ligne vienne à changer grandement, nous prévoyons que le nombre de clients potentiels diminuera encore plus, alors que les aiguillages au site Web continueront d'augmenter.

En 2017, les sites Découvrez le nautisme ont généré plus de 3 millions d'aiguillages aux sites Web de fabricants et de détaillants, tous venus des outils, des vidéos et du contenu style de vie des sites Web de Découvrez le nautisme. Ces aiguillages sont la nouvelle façon dont les acheteurs d'un premier bateau évoquent leur désir d'acheter, et il est revient donc aux marques et détaillants de saisir ces acheteurs au moment où ils commencent leur parcours vers l'achat d'un bateau.

Ne laissez pas ce précieux achalandage vous manquer.

Pour découvrir comment tirer parti des consommateurs qui visitent votre site Web, contactez support@growboating.org