

# リード・マネジメントと 分析レポートで 成約率を向上

## パフォーマンスを拡大するKPIを特定

自動車メーカーは時間、労力及びコストを費やしながらいリードを作り出し、ディーラーに提供しています。しかし、それだけでは不十分です。成約率を向上させ売上げを伸ばすために本当に必要なのは、重要なKPIを特定し、そしてナショナル・セールス・アンド・マーケティング・マネージャーからディーラーまで、全ての当事者がこれらの評価指標を理解し、一貫性と注目すべき点の共有のために同じ情報にアクセスすることを確保する必要があります。リード・マネジメント及び分析レポートはこの点で非常に高い競争力を備えています。

### 一つのシステム、3人のユーザー

全てのレベルでパフォーマンスを向上させるために、全ての当事者を対象にKPIを特定

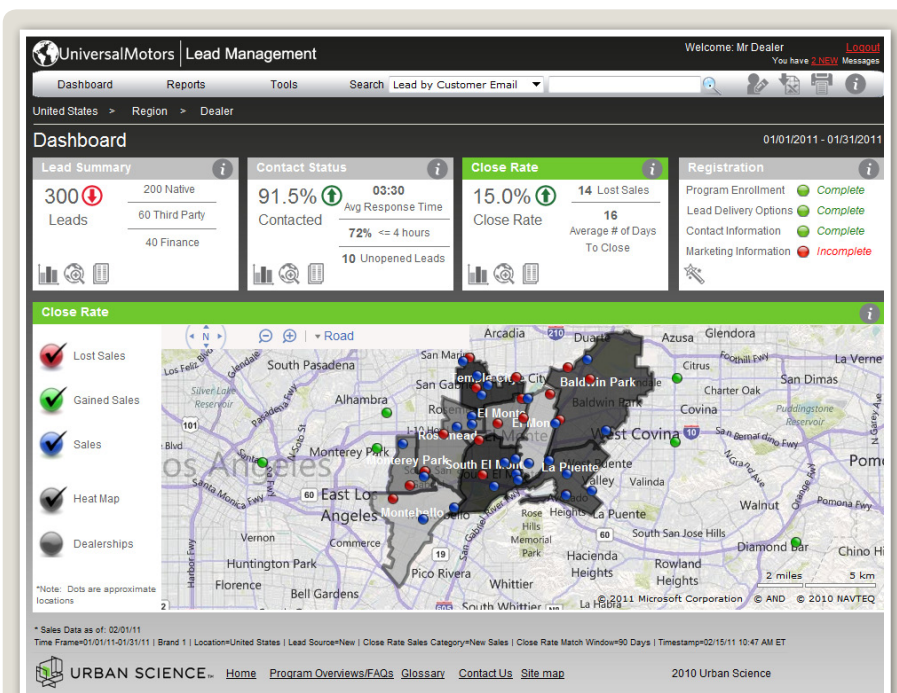
- ・ 企業ユーザーは、全国総計から個別ディーラーまで、そのパフォーマンスの詳細にアクセスすることができます
- ・ ゾーンまたはエリア・マネージャーは担当地区から個別ディーラーのレベルまでの情報を閲覧することができます
- ・ ディーラーは自らの情報を確認することができます

### 総合的なツールとレポート:

- ・ リード配信
- ・ リード概要及び詳細
- ・ コンタクト状況
- ・ 成約率
- ・ プログラム登録

### KPIを特定し、更なるパフォーマンスを引き出すために。

詳細については [urbanscience.jp](http://urbanscience.jp) をご覧ください



アーバン・サイエンスの実績あるテクノロジーは、最先端の統合ダッシュボードや詳細なリード・レポートを提供し、24時間休み無いKPIへの安全なアクセスを提供します。

