

Acquistare un'auto online

Per aiutare i marketer a comprendere i comportamenti dei consumatori e degli acquirenti di auto online, Facebook ha commissionato uno studio a Dynata e intervistato le persone che hanno acquistato un'auto negli ultimi 12 mesi o intendono acquistarla entro i prossimi 12 mesi.

Di seguito evidenziamo le principali statistiche per l'Italia emerse dal report.

Il 49%

delle persone di età compresa tra i 18 e i 39 anni crede che l'acquisto di un'auto completamente online sia realistico (il 66% spende oltre 30 000)



Il 67%

dei consumatori effettua ricerche prima di visitare la concessionaria



Il 17%

delle persone è felice di fare un test drive da casa

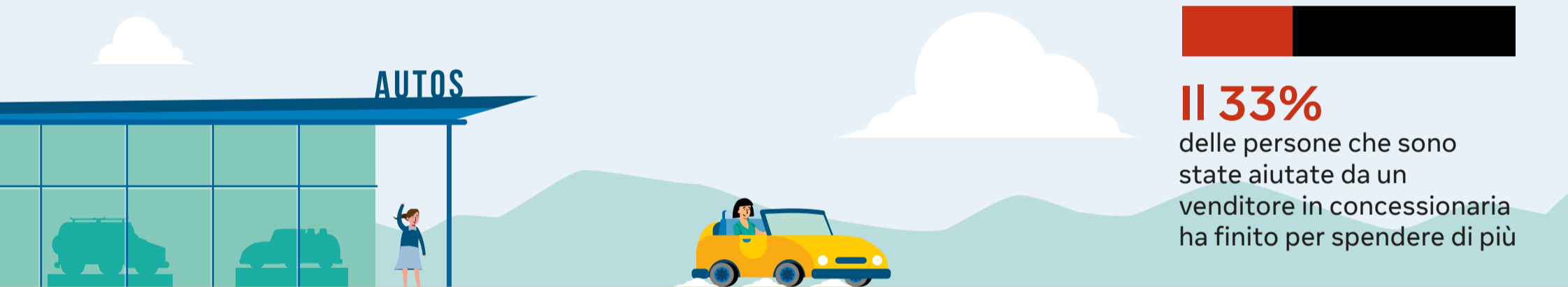


Il venditore ha aiutato l'**87%** degli intervistati a decidere di acquistare l'auto



Il 33%

delle persone che sono state aiutato da un venditore in concessionaria ha finito per spendere di più



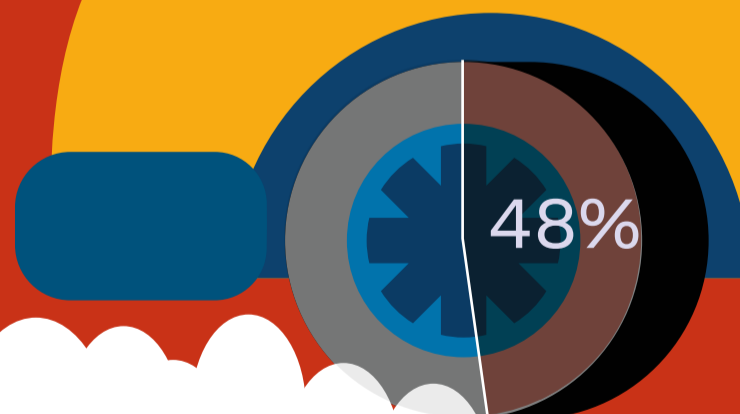
Il 18%

preferisce negoziare da remoto (25% tra i 18 e i 24 anni)



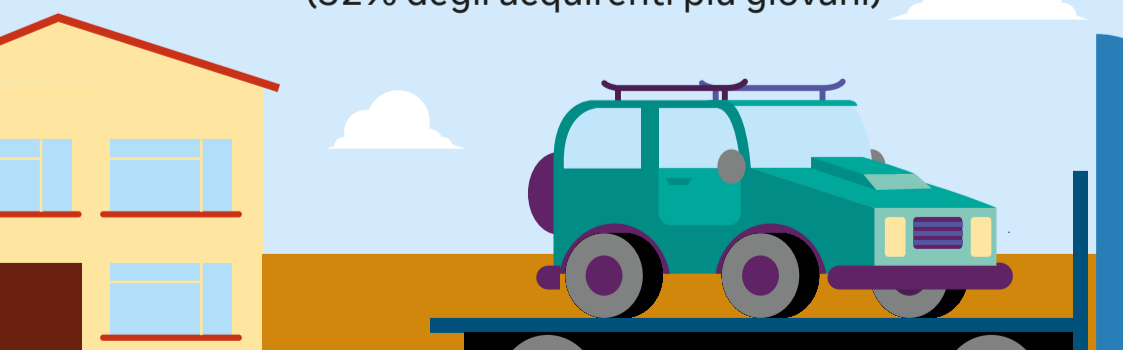
Il 48%

trova entusiasmante la negoziazione



Il 26%

preferisce la consegna a casa (32% degli acquirenti più giovani)



Il 49%

degli acquirenti ha visitato il profilo social della concessionaria per farsi un'idea chiara del venditore

