

АВТОМОБІЛЬ, ЯКИЙ КЛІЄНТ ЗАБИРАЄ ДОДОМУ.

Поки що — на Holdercard. Новий фізичний рекламний простір з фотографією саме тієї моделі автомобіля, яка зацікавила покупця. Корисний подарунок допомагає зберегти враження після візиту до салону.



КЛІЄНТ ОБРАВ МОДЕЛЬ. ВРАЖЕННЯ НЕ МАЄ ЗНИКНУТИ.

ПІДГОТОВЛЕНО ДЛЯ: [НАЗВА АВТОСАЛОНУ / МЕРЕЖІ]

ПОКАЗ МОДЕЛІ • ПАМ'ЯТЬ ПРО ВІЗИТ • ПОВЕРНЕННЯ ДО ВИБОРУ

ПОДАРУНОК ІЗ КОНКРЕТНИМ АВТОМОБІЛЕМ.

Після огляду менеджер не вручає випадковий сувенір. Він обирає Holdercard із зображенням тієї моделі, до якої відвідувач виявив найбільший інтерес.



ПРИКЛАД БРЕНДОВАНОЇ CAMRY



ПРИКЛАД МОДЕЛІ PRADO

01 У ШОУРУМІ

Менеджер уточнює, який автомобіль сподобався, і вручає картку з його зображенням як знак уваги.

02 ВДОМА, ПІСЛЯ ВІЗИТУ

Holdercard стає підставкою для телефону. Автомобіль, який сподобався, залишається поруч і потрапляє в поле зору знову.

НЕ ВІДПУСКАЙТЕ ВРАЖЕННЯ, ЯКЕ ПОКУПЕЦЬ ВЖЕ ОТРИМАВ.

АВТО ЗАЛИШАЄТЬСЯ У ПОЛІ ЗОРУ КЛІЄНТА.

Рішення про купівлю автомобіля рідко приймають за одну розмову. Після візиту клієнт обговорює вибір із родиною та порівнює альтернативи. Holdercard підтримує цей зв'язок.



РІЗНІ МОДЕЛІ — РІЗНІ ДИЗАЙНИ



КОРИСНА КАРТКА В РУКАХ

01 ЗРУЧНО ПОКАЗАТИ РІДНИМ

«Ось саме цей автомобіль мені сподобався». Не потрібно шукати фотографію чи пояснювати комплектацію: образ обраної моделі вже на картці.

02 ПОВЕРТАЄ ДО ЕМОЦІЙНОЇ ЧАСТИНИ ВИБОРУ

Картка не замінює консультації про ціну, кредитування чи характеристики. Вона допомагає зберегти в пам'яті те, що зацікавило клієнта у шоурумі.

За оцінкою Holdercard, під час одного проекту продажі автосалону зросли приблизно на 15%. Це спостереження без контрольного дослідження: частку впливу Holdercard окремо не визначено.

КОРИСНИЙ ПРЕДМЕТ. НОВИЙ КОНТАКТ ІЗ БРЕНДОМ.

Holdercard перетворює одноразове рекламне вручення на практичний предмет. Продумайте сценарій для своєї аудиторії й перевіряйте реальні результати.

АВТОСАЛОНИ

Брендована картка з бажаною моделлю нагадує про тест-драйв і дає шлях до офіційної сторінки автомобіля.

01 / ДИЗАЙН ПІД ВАШ БРЕНД

Логотип, фірмові кольори та перевірене QR-посилання. Візуальне оформлення узгоджуємо до виробництва.

02 / МОМЕНТ ВРУЧЕННЯ

Оберіть природний контакт із клієнтом. Поясніть, чому рекламну картку варто зберегти й використовувати.

03 / ПОВТОРНИЙ КОНТАКТ

Корисний предмет може залишатися біля смартфона. Переходи за QR можна вимірювати без обіцянок конверсії.

ВАШ СЦЕНАРІЙ — ВАША АУДИТОРІЯ — ВАШ БРЕНД

Обговоримо персоналізовану кампанію для вашої компанії.

ОДНА РЕКЛАМНА КАРТКА — ПРОДОВЖЕННЯ ЗНАЙОМСТВА.

Holdercard — новий фізичний рекламний простір. Підставка для смартфона робить його корисним: реклама продовжує працювати, коли відвідувач уже покинув автосалон.

01 / КАРТКА ПІД КОЖНУ МОДЕЛЬ

Піготуйте дизайн із фото автомобіля, назвою моделі, логотипом автосалону та, за потреби, QR-кодом на офіційну сторінку моделі. Комплектації й умови узгоджуйте окремо.

02 / ПЕРСОНАЛЬНА ПЕРЕДАЧА

Менеджер вручає Holdercard після огляду автомобіля, консультації чи тест-драйву. Важливо: подарунок пов'язаний саме з інтересом клієнта, а не є випадковим рекламним матеріалом.

03 / ПОВТОРНИЙ КОНТАКТ І ВИМІРЮВАННЯ

Опційний QR може вести до запису на тест-драйв, сторінки моделі або контактів менеджера. Вимірюйте видані картки, переходи, повторні звернення та результат після контакту — без припущень про гарантовані продажі.

ЩО ПОТРІБНО ДЛЯ ПЕРСОНАЛІЗАЦІЇ

[НАЗВА САЛОНУ], логотип, моделі й фотоматеріали, цільові QR-посилання, кількість салонів і тираж. Узгодимо візуалізацію та остаточні виробничі умови.

НАСТУПНИЙ КРОК

Оберемо 1–2 моделі для пілоту і підготуємо макет.

holdercard.com@gmail.com | www.holdercard.com