De mobiele route naar een auto

19-01-2016 12:56

Wie een nieuwe auto wilde kopen ging ‘vroeger’ naar de dealer, liep een paar rondjes tussen de glimmende bolides en maakte vervolgens een mooie deal met de verkoper. Die customer journey is inmiddels niet meer zo eenvoudig, concludeert onderzoeksbureau Ipsos na een studie in opdracht van Facebook. Liefst 71 procent van de Amerikanen die het komende jaar een auto wil kopen of leasen, gebruikt tijdens dat proces zijn mobiel. Bovendien geeft 58 procent aan in de toekomst waarschijnlijk alleen nog op hun smartphone te kijken in hun zoektocht naar een auto. Of om met de woorden van Facebook te spreken: de showroom wordt een ‘m-room’.