

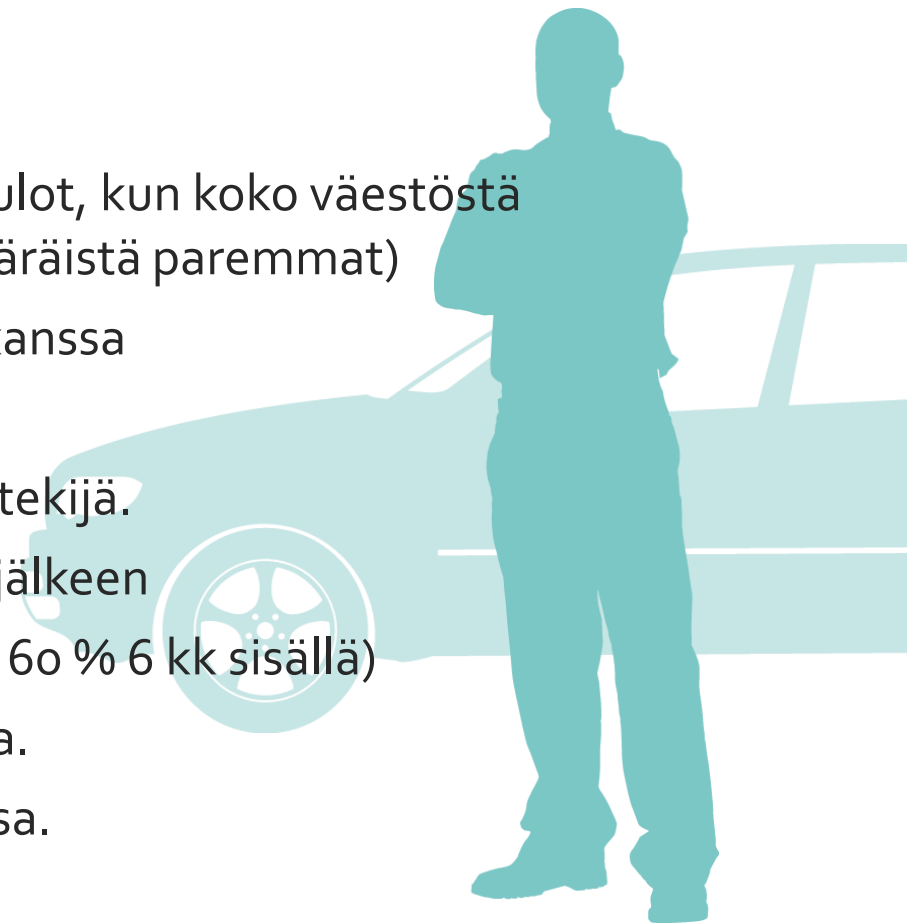
AUTOTALLI.COM KÄVIJÄPROFIILI

Tavoita ostovoimaiset, autoa
aktiivisesti etsivät ostajat



Autotalli.comin tyypillinen kävijä

- **84 %** Mies
- **57 %** 30-59-vuotias
- **Hyvätuloinen** (50 %:lla vähintään 30 000 euron henkilökohtaiset tulot, kun koko väestöstä tähän ryhmään kuuluu 35 %. Myös talouden tulot selvästi keskimääräistä paremmat)
- **36 %** Asuu puolison ja lasten kanssa ja **35 %** kahdestaan puolison kanssa
- **91 %** Taloudessa on auto ja **81 %** ajaa säännöllisesti autoa.
- **36 %** Johtavassa asemassa oleva / toimihenkilö/yrittäjä, **12 %** työntekijä.
- **67 %** Talouteen jää ylimääräistä rahaa välttämättömien menojen jälkeen
- **94 %** **Suunnittelee auton hankintaa** (joista 91 % vuoden sisään ja 60 % 6 kk sisällä)
- Harrastaa luonnossa liikkumista, kävelyä, matkustelua ja lukemista.
- On aktiivinen sosiaalisen median käyttäjä ja tekee ostoksia verkossa.



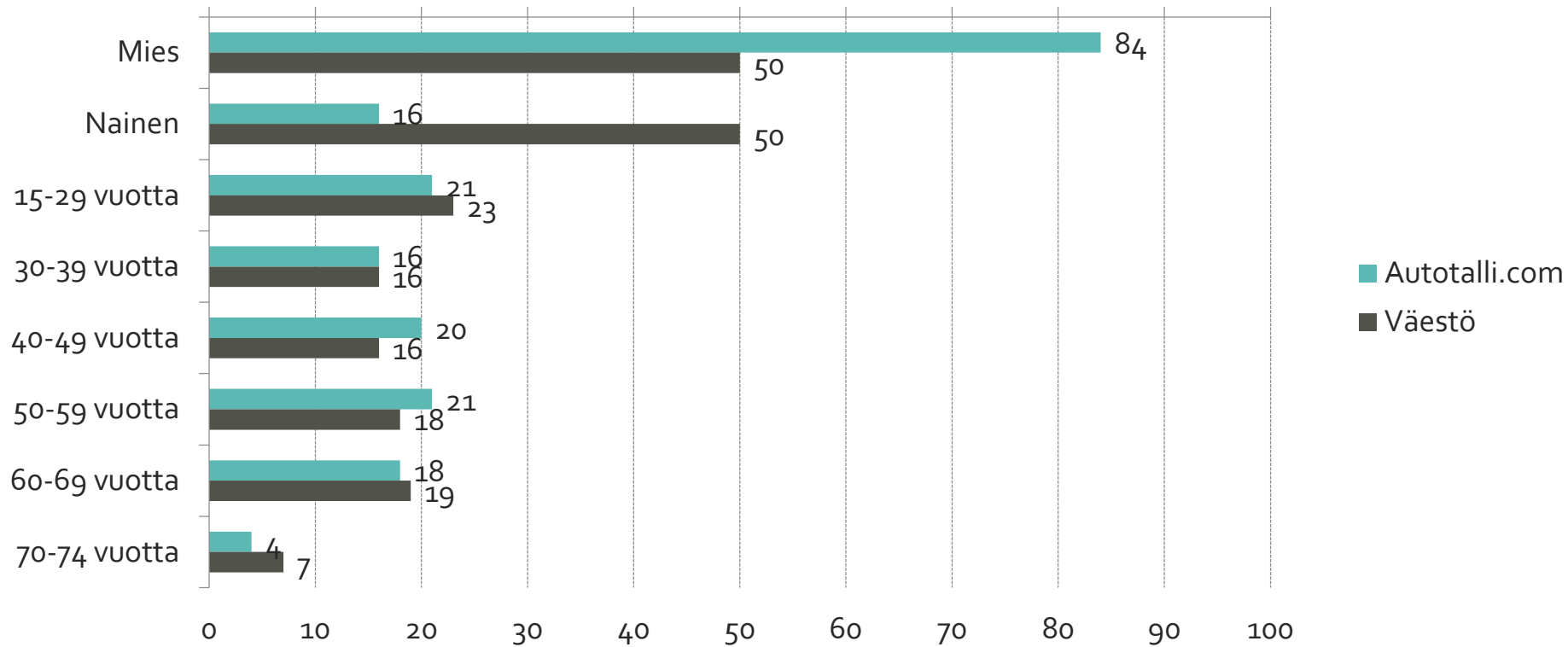
Autotalli.com mobiililaittekäyttäjät

- **69 %** Mies
- **83 %** Yli 35-vuotias
- **29 %** Johtavassa asemassa oleva / toimihenkilö, **35 %** työntekijä
- **45 %** Talouden vuosittaiset tulot vähintään 50 000 €
- **69 %** käyttäjistä suunnittelee käytetyn auton ostoa, **16 %** harkitsee joko käytetyn tai uuden auton ostamista.
- **38 %** Käyttää palvelua mobiililaitteella vähintään kerran viikossa, **11 %** noin joka toinen viikko
- **71 %** Käyttää palvelua mobiililaitteella kotona ja **40 %** vapaa-ajalla
- **95 %** mobiililaittekäyttäjistä antaa yleisarvosanaksi palvelulle hyvä – todella erinomainen.
- **62 %** mobiililaittekäyttäjistä käyttää Autotalli.comia tietokoneella harvemmin kuin joka toinen viikko.



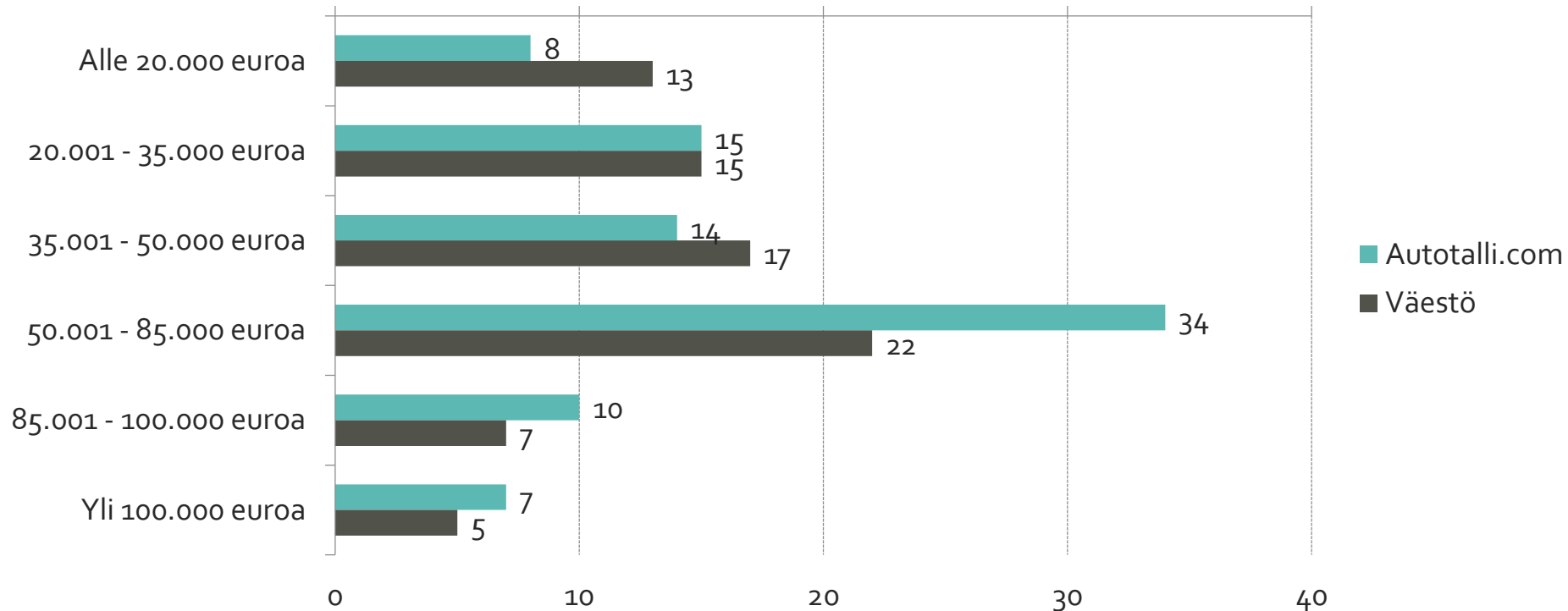
Autotalli.comin kävijöissä korostuvat 40-59-vuotiaat miehet

Autotalli.comin kävijäprofiili (%): Sukupuoli ja ikä



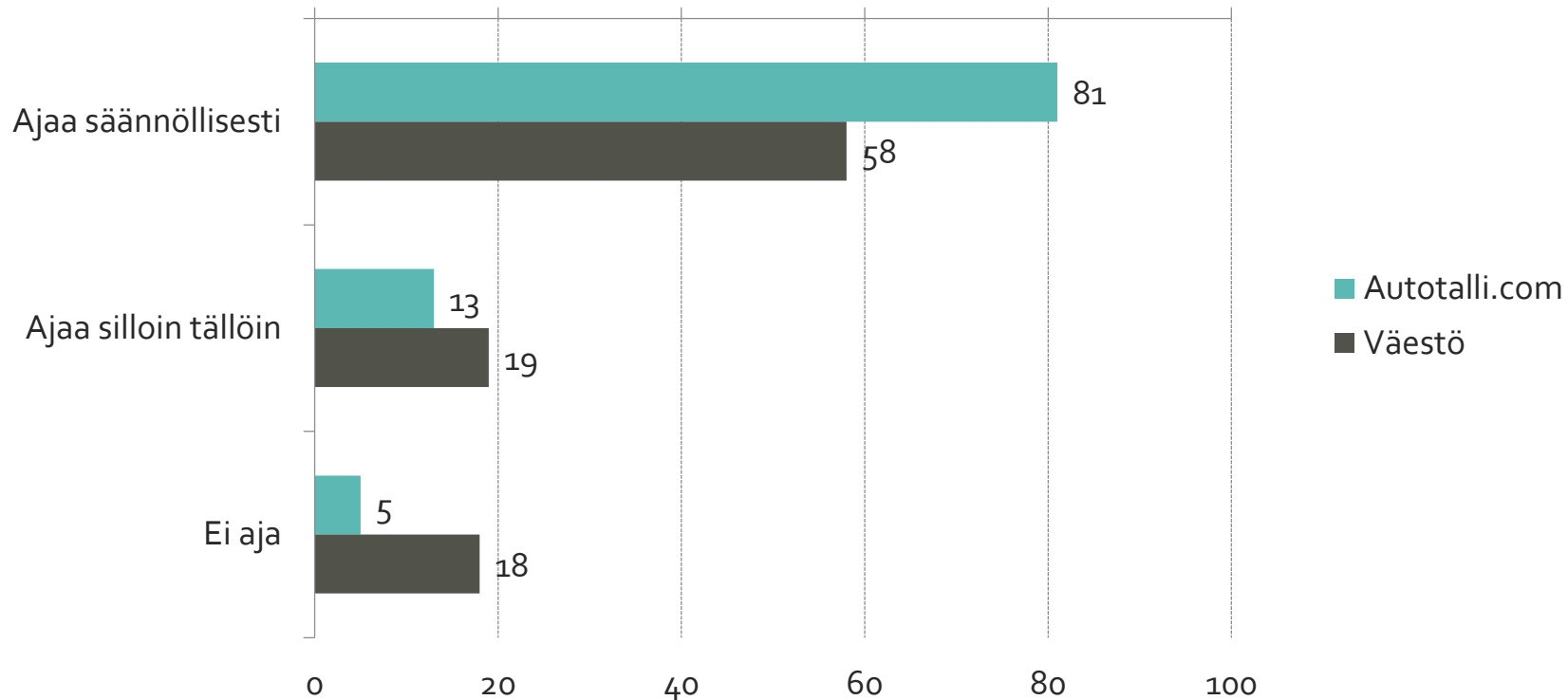
Autotalli.comin kävijöillä on selvästi keskimääräistä paremmat talouden tulot

Autotalli.comin kävijäprofiili (%): Talouden bruttovuositulot



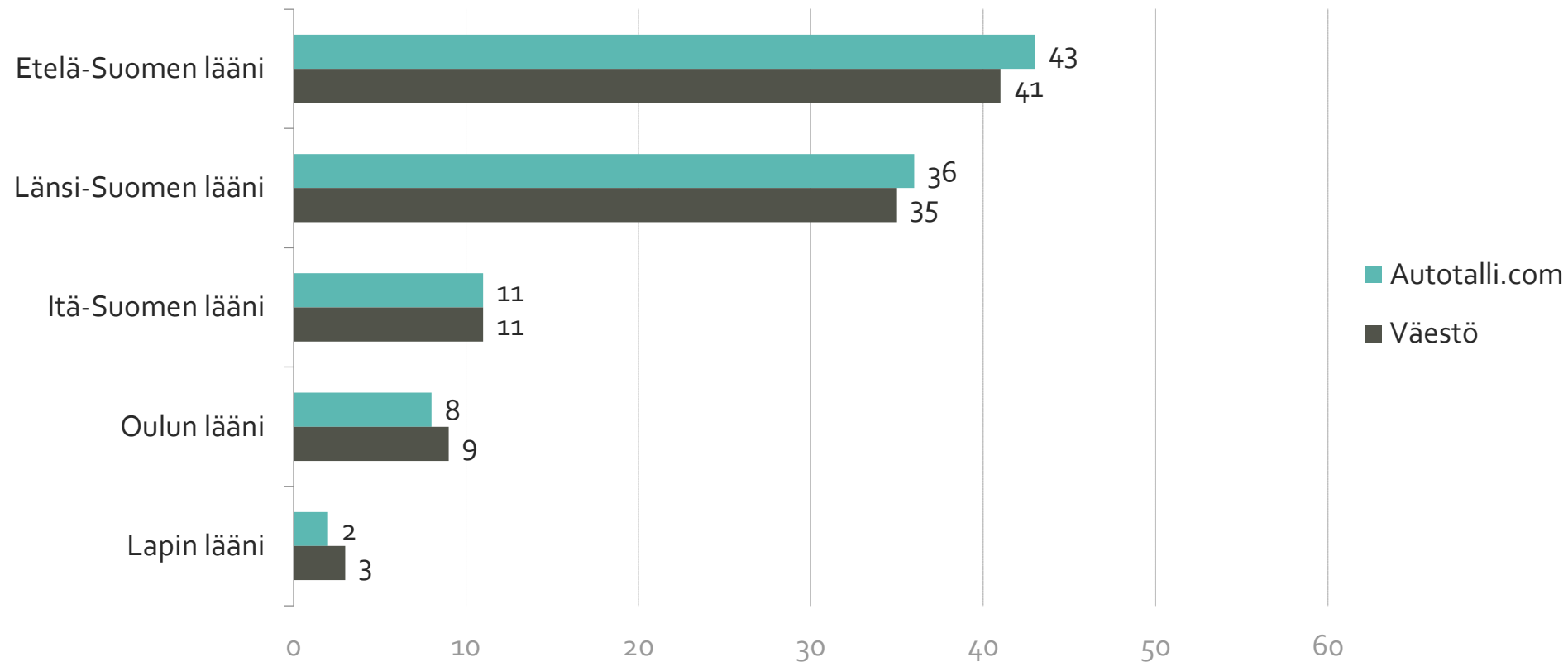
Autotalli.comin kävijöistä 81 % ajaa säännöllisesti

Autotalli.comin kävijäprofiili (%): Autolla ajaminen



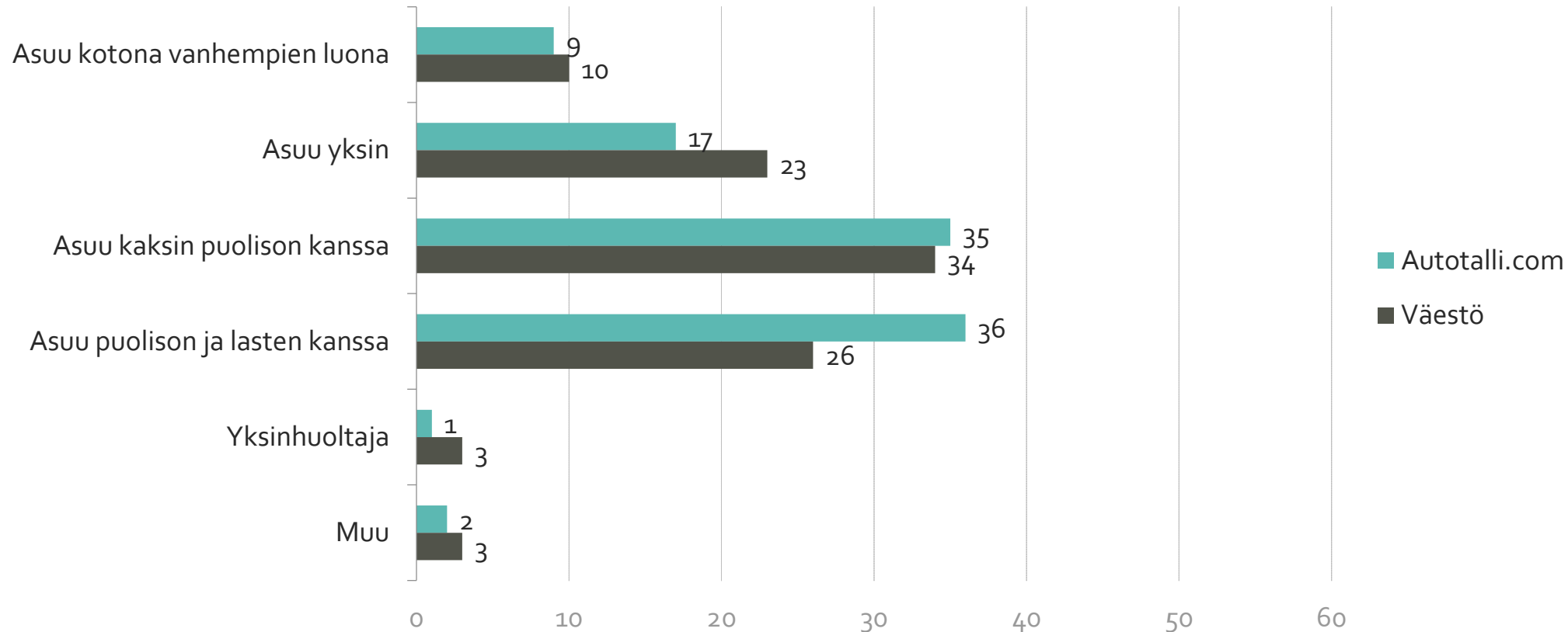
Autotalli.comin kävijät asuvat eri puolilla Suomea

Autotalli.comin kävijäprofiili (%): Lääni



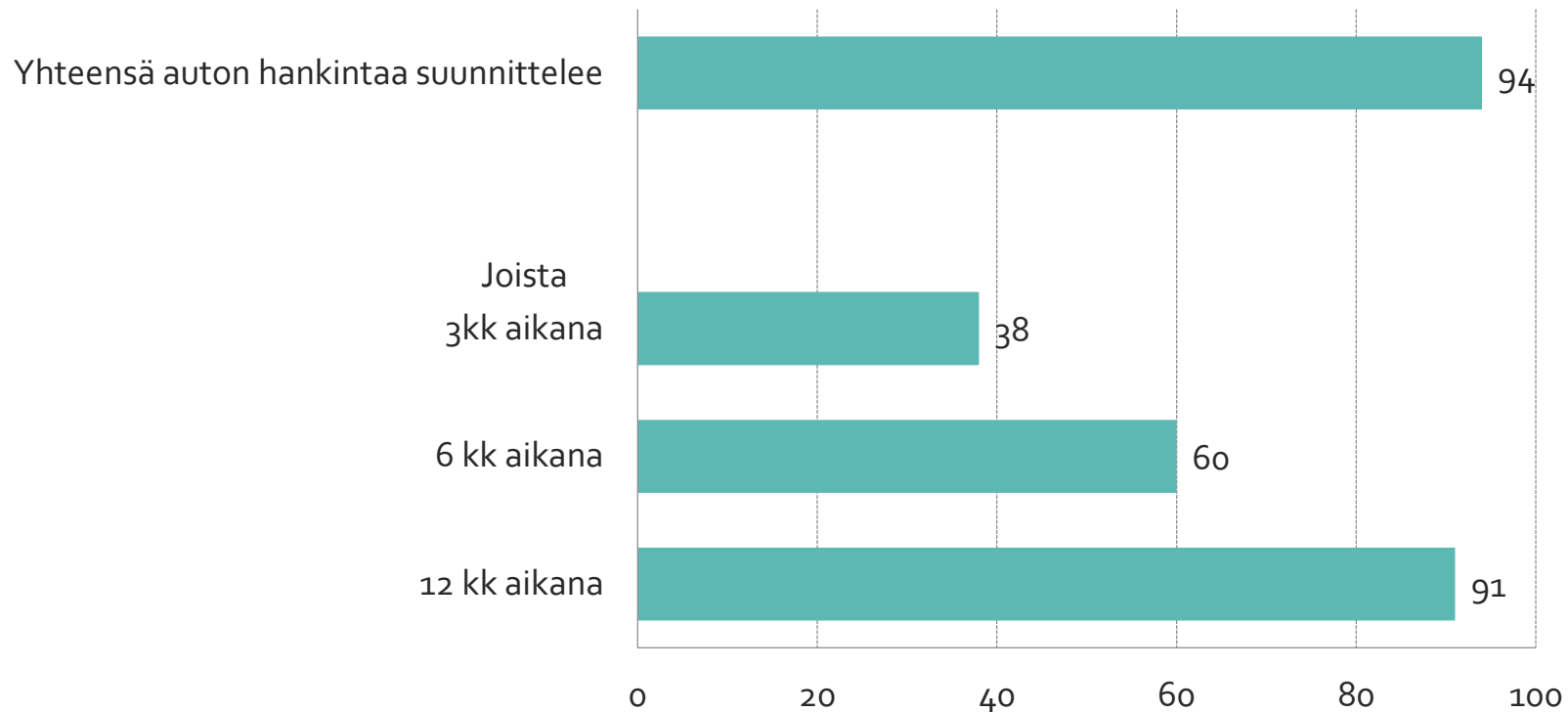
Autotalli.comin kävijöistä 71 % asuu puolison tai puolison ja lasten kanssa

Autotalli.comin kävijäprofiili (%): Elämänvaihe



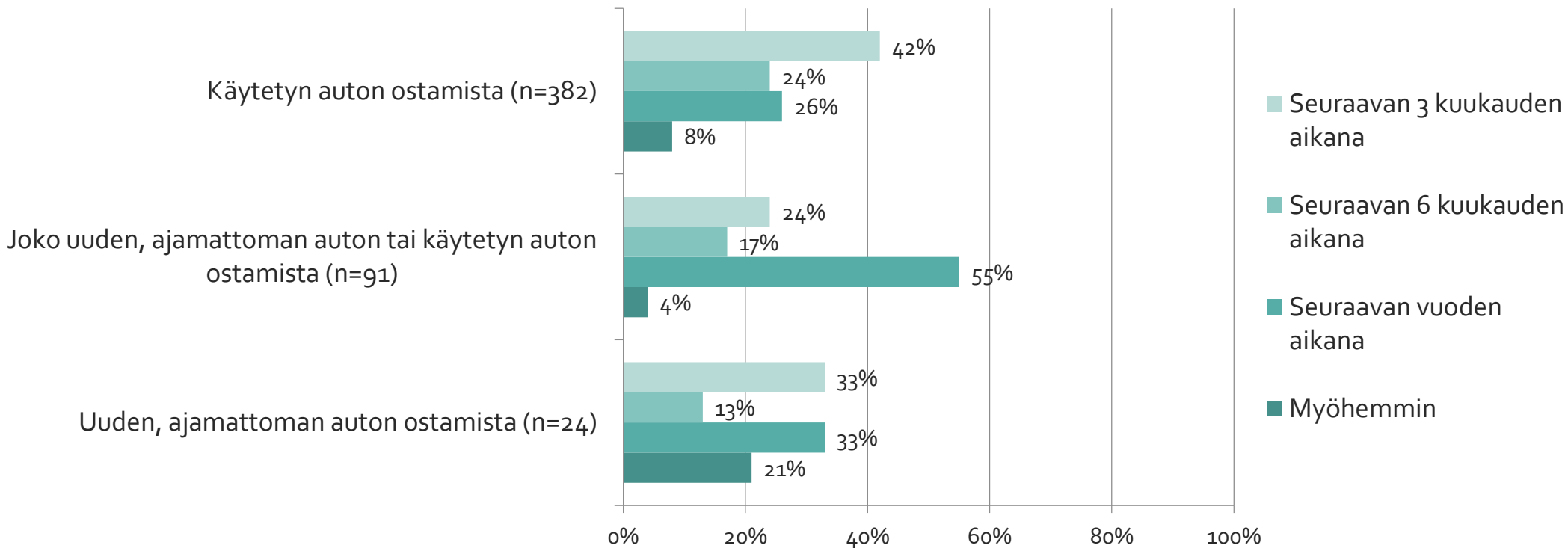
Autotalli.comin kävijöistä 94 % suunnittelee auton hankintaa

Autotalli.comin kävijäprofiili (%): Milloin aikoo hankkia auton

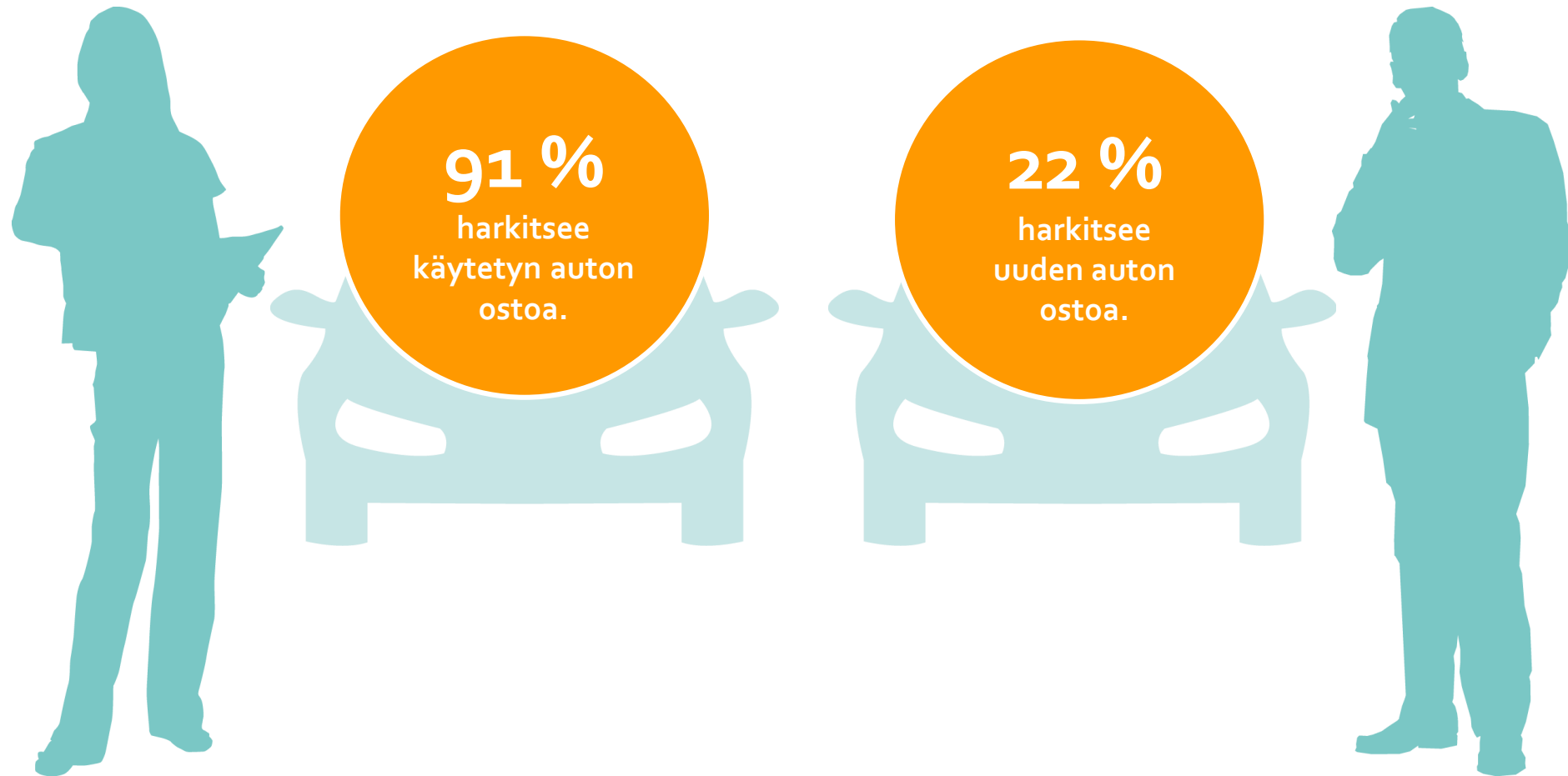


Autotalli.comin kävijöistä 94 % suunnittelee auton hankintaa

Autotalli.comin kävijäprofiili (%): Milloin ja minkälaisen auton hankintaa suunnittelee



Autotalli.comin auton hankinta-aikeissa olevista kävijöistä:



Autotalli.comin kävijät ovat palveluun tyytyväisiä



NPS (Net Promoter Score) on kansainvälisesti käytössä oleva asiakastyytyväisyysmittari, joka perustuu asiakkaalle esitettävään kysymykseen: Suositteletko palvelua asteikolla 0-10?

Mikä on hyvä NPS?

alle 0 = ala-arvoinen
0-20 = tyydyttävä
20-30 = hyvä
30-50 = erinomainen
yli 50 = huippuluokkaa

http://en.wikipedia.org/wiki/Net_Promoter

Kysy lisää myynniltämme!



Ville Vähämaa
Gsm 050 530 9874
Avainasiakaspäällikkö

Autoliikkeet:
Varsinais-Suomi,
Päijät-Häme, Etelä-
Karjala, Satakunta,
Kymenlaakso ja
Uusimaa



Tiina Nuutero
Gsm 040 515 1062
Aluepäällikkö

Autoliikkeet:
Pirkanmaa, Keski-
Suomi, Etelä-Savo,
Pohjois-Savo,
Etelä-Pohjanmaa,
Pohjanmaa ja
Keski-Pohjanmaa



Jani Mustonen
Gsm 050 337 5612
Avainasiakaspäällikkö

Mediatoimistot,
maahantuoja ja
sidosryhmät.

Autoliikkeet:
Kainuu, Pohjois-
Pohjanmaa, Lappi,
Kanta-Häme