



Hej Ditecvänner!

Hoppas att ni haft och har det bra i sommarvärmen. Än är det ju sommar kvar, så passa på att njuta innan hösten anländer. Det gäller att bunkra ordentligt med D-vitamin. Hoppas att ni har fullt upp på era stationer. Vi lider inte av nyhetstorka, vi har lite saker som vill förmedla till er med detta nyhetsbrev.

Ny generation Ditec Ceramic Ultra

Ditec Ceramic Ultra Base är oförändrad i sin formulering, den utgör fortfarande första steget av coating i behandlingen och ger fortsatt ett gediget skydd i botten. **Ditec Ceramic Ultra Top Gen II** är en helt ny formulering jämfört med den tidigare. Vi har noggrant testat och utvecklat denna produkt sedan 2020. Framtagen för att följa och möta upp utvecklingen inom området på marknaden, detta är en förstklassig produkt i det högsta segmentet!

Med sin unika lågmolekylära formulering uppnås följande förbättringar mot gen I:

- Tåligare yta
- Högre kemtålighet
- Högre motståndskraft mot vägsalt
- Slätare och mer glatt yta
- Enklare applicering

En riktig bra behandling blir nu ännu bättre.

Nytt är också att Ditec Ceramic Ultra Generation II även finns i singelkit (1 st Base & 1 st Top 50 ml) som komplement till std kit (2 st Base & 2 st Top 50 ml).



Digital marknadsföring, Ditec centralt - rapport från Jent

Vår samarbetspartner Jent som presenterade sig under kick-offen i Malmö i våras, lämnar följande rapport för den första delen av sitt arbete med digital marknadsföring för Ditec centralt. Efter lite tekniska problem inledningsvis så är processen igång. Det ligger i processens natur att det tar lite tid innan vi börjar se resultat och vilken genomslagskraft åtgärderna har. Successivt så ser vi att vi lättare kan identifiera Ditec's kunder och därmed öka träffsäkerheten för våra annonser. Med detta sänker vi också kostnaden för annonsernas konvertering, d v s hur kunden agerar på våra annonser, t ex. bokar en behandling. Nedan ser ni Jents kommentarer kring resp. applikationer, Meta (facebook), Google Ads och Google Analytics.

Meta (facebook)

Kostnaden per klick är lite högre jämfört med förra rapporten, men vi har fått in fler bokningar. Vi har noterat att annonser som har mer text och information kring behandlingen presterar bättre, därför har vi skapat fler annonser med mer text. Detta kan bero på att det inte är mycket information när man väl besöker bokningssidan.

Vi har även lagt till kampanjen för att synas som heter "Reach - Olika behandlingar". I denna kampanj ingår det annonser för behandlingar som: **Fälgbehandling, Textilbehandling, Skinnbehandling och Glasbehandling**. Kampanjen är enbart för att synas och inte riktad att få bokningar kring dessa behandlingar, dessa typer av kampanjer fungerar väldigt bra långsiktigt då folk blir konstant påmind om Ditecs behandlingar. Kostnaden per klick för dessa behandlingar är lite för höga just nu men eftersom de är nyligen startade så är det alldeles för tidigt för oss att utföra några ändringar just nu.

Google Ads

En väldigt bra nyhet är att vi via Google Analytics kan se antalet gjorda bokningar under perioden. Vi har fått in 18 bokningar med en raltivt låg ekonomisk insats. I Google Analytics kan vi se resultaten för de aktiva kampanjer vi har via Google Ads. Problemet är att vi måste verifiera kontot då Google begränsar kontot tills man verifierar, det tar bort viktiga funktioner för oss. Därför kan vi just nu inte se vilka sökord som genererat dessa 18 bokningar. Det gör det svårare för oss att optimera annonserna. Men, det är ett väldigt bra resultat och det innebär att vi har medel kvar i budgeten.

Anledningen till den lägre kostnaden i Google är att vi sänkte budgeten då den begränsar oss. När vi väl verifierat kontot såkommer vi att öka dagsbudgeten för vi ser att vi har en låg kostnad per klick och en låg kostnad per bokning.

Google Analytics 4

• Total användare (ditec.se)	12.835
• Nya besökare (ditec.se)	12.094
• Aktiva användare (ditec.se)	12.831
• Sessioner (ditec.se)	12.835
• Engagerade sessioner (ditec.se)	12.835
• Engagemangsfrekvens (ditec.se)	54,79%
• Antal bokningar totalt (ditec.se)	128

För att vara extra tydliga här så menas inte antal bokningar de bokningar som har skett från annonserna. Detta är alla som har bokad tid på hemsidan under denna perioden.

Engagerade sessioner menas att en besökare på hemsidan har varit på hemsidan längre än 10 sekunder eller utförde någon slags handling på hemsidan. Det som är intressant här är att vi kan se att vi måste förbättra hemsidan lite mer för att se till att fler blir engagerade när de besöker hemsidan. Då i juni var nästan hälften inte på hemsidan mer än 10 sekunder. Om vi förbättrar dessa punkter så kommer det att generera fler bokningar på hemsidan.

Helkundsavtal

Som vi berättat tidigare så är lojaliteten viktig för framförallt oss, men även att vi som kedja inte ger våra "kollegor, konkurrenter" affären. Det bara stärker dem och skadar oss. Vi återinvesterar i princip alla pengarna i kedjan. Inom kort kommer våra regionsansvariga att kontakta er för diskussion om ett tecknande av ett helkundsavtal. Som helkund har du följande förmåner.

- En fraktfri leverans var 14:e dag. Minimum 2.000:- exkl moms.
- Rewarditpoäng

Lägger ni beställningar i båda shopparna samtidigt, så skickas de i samma sändning. Skriv sampackas på en av beställningarna. Vi slår självklart ihop det totala beloppet som ni beställer varor för i båda shopparna, så den sammanlagda beställningen måste vara över 2.000:- som helkund eller 8.000:- om du inte är helkund.

Om ni inte av någon anledning vill vara helkund, gäller de gamla reglerna. Fraktfritt över 8.000:-

Ditec, framtiden och potentiella samarbetspartners

Som vi presenterade på vår kick off och även i den broschyr som vi skickat ut postledes, så för vi dialog med väldigt intressanta samarbetspartners. Det kommer att vara exceptionellt bra läge runt om i landet.

Om det finns intresse från dig att utveckla din verksamhet, meddela din regionsansvarige ditt intresse.

Nyaste tillskottet i Ditec-kedjan

Vi välkomnar Semler Premium Sweden AB in i Ditec-kedjan. Företaget är en av Skandinavien största och mest solida bilaktörer. Erfarenheten vilar på en stadig grund av över 100 års historia. Semler Premium står nu bakom en nybyggd stor bilhall i Järfälla/Stockholm, som tillsammans med filial i Malmö säljer och servar Lamborghini och Aston Martin. De är dessutom exklusiv återförsäljare för McLaren i alla nordiska länder.

Anders Ericsson, Ditec och Jorge Segura, Semler Premium i den splitternya tvätthallen på nya anläggningen i Järfälla.



• **Jonas Snarberg**
(010-195 95 72)
jonas@ditec.se

Aneby, Bankeryd, Eslöv, Fränsta, Markaryd, Härnösand, Hässleholm, Hörby, Jönköping, Landskrona, Linköping, Ljungby, Luleå, Lund, Equip Malmö, Emko Malmö, Motala, Nyköping, Simrishamn, Skellefteå, Sundsvall, Sundsvall, Svedala, Trelleborg, Umeå, Umeå, Vellinge, Övik, Östersund



• **Anders Ericsson**
(0703-19 17 10)
anders@careofcars.se

Alingsås, Borås, Borås, Falkenberg, Falköping, Göteborg City, Hisingen, Landvetter, Mölndal, Sisjön, Sisjön, Torslanda, Halmstad, Halmstad, Helsingborg, Hjo, Hylte, Karlstad, Kristinehamn, Skövde, Kungsbacka, Kungsbacka, Kungälv, Laholm, Lidköping, Partille, Gislaved, Trollhättan, Varberg, Ängelholm, Ängelholm



• **Gustav Nilsson**
(073-506 77 48)
gustav@careofcars.se

Arlandastad, Bro, Bromma, Haninge, Huddinge, Hägersten, Järfälla, Katrineholm, Kista, Kristianstad, Köping, Lidingö, Nacka, Norrtälje, Sala, Stockholm City, Södertälje, Täby, Uppsala, Märsta, Vallentuna, Vårby, Västerås, Växjö, Karlskrona, Kalmar, Åkersberga, Örebro, Örebro, Eskilstuna

Nio myndigheter har nyligen fått order om att samverka mot arbetslivskriminalitet

Polismyndigheten, Skatteverket, Ekobrottsmyndigheten, Åklagarmyndigheten, Arbetsförmedlingen, Arbetsmiljöverket, Försäkringskassan, Jämställdhetsmyndigheten och Migrationsverket kommer inom kort att börja hårbearbeta vår bransch. Dessa myndigheter upprättar nu s k A-krimcenter. Ett av deras största fokusområden är fordonsverksamhet där bilvård sticker ut med ett flertal oseriösa aktörer. Under de närmaste månaderna kommer vi få se ett antal tillslag mot oseriösa företag inom vår bransch.

Godkänd Bilvårdare med Klar OK

Genom vårt arbete med KlarOK kommer vi kunna stå hela och rena vid tillsyn. Det är därför viktigt att vi nu gör klart dokumenten i KlarOK för Godkänd Bilvårdare. I dagsläget har ca 65 stationer påbörjat sin resa mot att bli Godkänd Bilvårdare. Ni som ännu inte kommit i gång ber vi er göra det nu. Vi kommer framöver att marknadsföra oss, precis som t ex Mekonomen gör på sociala medier.

För er som påbörjat resan mot Godkänd Bilvårdare, men ännu inte slutfört arbete, kommer vi nu att sätta upp 3 utbildningsdatum där ni kan få hjälp om ni fastnat i någon fråga.

• **Torsdag 8 September kl 09:00 – 10:00**

• **Tisdag 13 September kl 09:00 – 10:00**

• **Torsdag 22 September kl 09:00-10:00**

Inom ett par veckor kommer vi också börja informera kommuner, landsting och myndighet om hur de säkerställer att de upphandlar bilvård korrekt – för att undvika smutsa ned sig vid tillslag. Genom det blir upphandlingar mer intressanta för oss. Det kommer bli avsevärt svårare för oseriösa konkurrenter att vinna en upphandling på enbart pris.

Kvalitet och seriositet vinner alltid i längden. Det är tid för oss att ta oss an en betydligt större marknad.

Håll utkik efter de förtryckta breven som du sänder direkt till de kommuner, landsting och statliga myndigheter du har i ditt område!

Det skulle vara fantastiskt om vi alla lade fokus på att vara klara till 30 September. Intyg skickas direkt efter fullgjort arbete och då vill vi att ni fotograferar er med diplommet i handen, så att vi och ni själva kan använda det i vår marknadsföring.

Regionsansvariga kommer att kontakta er som inte påbörjat resan ännu.

Detta var allt för denna gången. Nästa gång vi hörs genom vårt nyhetsbrev så har hösten kommit. Se till att suga ut det sista och bästa av sommaren. Vi behöver allt kraft för en höst som verkar kantas av diverse utmaningar.

Bästa Sensommarhälsningar

Från oss alla på Ditec® Sverige AB