

MARKETING MAßGESCHNEIDERT: KÜNSTLICHE INTELLIGENZ STEIGERT UMSATZ IM AFTER SALES

- MotorK bringt neues Predictive Marketing Tool für Automobilhändler
- Für zielgenauere Kundenansprache und mehr Kundenzufriedenheit
- Conversion Rate steigt um durchschnittlich acht Prozent

Steinbach – 21. November 2023 – Passgenau und effektiv: Die neue Software-Lösung „PredictSparK“ von MotorK verleiht den Marketing-Aktionen von Autohäusern mehr Durchschlagskraft. Dafür nutzt das Tool des führenden europäischen Anbieters von SaaS-Lösungen für den Automobilhandel künstliche Intelligenz. Sie unterstützt die Händler dabei, den tatsächlichen Servicebedarf der Kunden zu erkennen und die Umsetzung entsprechender Marketing-Maßnahmen zu verbessern.

Für ein effektives Marketing mangelt es den Autohäusern meist nicht an Daten, sondern an Zeit und Ressourcen: Die Händler kommen im Alltag häufig nicht dazu, Informationen über ihre Kunden und deren Fahrzeuge zielgerichtet zu nutzen und den Kunden maßgeschneiderte Angebote im Bereich Service und After Sales zu unterbreiten.

Predictive Marketing: Vorausschauend dank Künstlicher Intelligenz

An dieser Stelle übernimmt PredictSparK von MotorK. Die komplett in das Dealer Management System eingebundene Software-Lösung nutzt als eines der ersten Tools in diesem Bereich künstliche Intelligenz, um Daten aus dem Kundenbestand zu analysieren und dem Händler dabei zu helfen, mit seinen Marketing-Kampagnen und Verkaufsaktionen die richtigen Kunden zu erreichen.

Wenn beispielsweise der Händler am Anfang der Wintersaison zum Batteriecheck in die Werkstatt einladen will, sucht PredictSparK nicht einfach nur alle Halter von mindestens drei Jahre alten Fahrzeugen aus der Kundendatenbank heraus. Vielmehr berücksichtigt die Software auch Faktoren wie die Servicehistorie des Fahrzeugs, seine Kilometerleistung, den Standort sowie die bisherigen Kaufmuster und Verhaltensweisen der Kunden. So findet PredictSparK nicht nur heraus, wer eine neue Batterie für sein Auto benötigen könnte, sondern auch, wer mit einiger Wahrscheinlichkeit bereit ist, diese zu kaufen.

Zielgenaue Ansprache – mehr Umsatz im After Sales

Auf Basis dieser Erkenntnisse können Autohäuser ihre Ressourcen strategisch einsetzen, ihre Marketingmaßnahmen anpassen und sich auf Kunden konzentrieren, die eher zum Kauf bereit sind.

Diese effektive und zielgerichtete Kundenansprache verspricht nicht nur einen höheren Umsatz im Bereich Service und After Sales; sie sorgt auch für mehr Zufriedenheit beim Kunden, da er das Gefühl hat, dass das Autohaus gezielt auf seine Bedürfnisse eingeht und er nicht mit Werbung und überflüssigen Mailings überschüttet wird.

„Mit PredictSpark zeigen wir als erster SaaS-Anbieter überhaupt, welches Potenzial künstliche Intelligenz im Bereich des Predictive Marketing hat“, sagt Christian Stephan, Country Manager der MotorK Deutschland GmbH. „Händler können mit PredictSpark den Servicebedarf und die Kaufbereitschaft ihrer Kunden voraussehen und die Qualität ihres Datenbestandes verbessern. Unseren Daten und Erfahrungen zufolge steigt die Conversion Rate bei zielgerichteten Marketing-Kampagnen um durchschnittlich acht Prozent. Zudem lässt sich mit PredictSpark der Return On Investment jeder einzelnen Kampagne exakt berechnen und analysieren, um die Performance in diesem Bereich in Zukunft weiter zu verbessern.“

MotorK hat sehr früh das Potenzial von KI erkannt und zählt mit PredictSpark zu den ersten Anbietern auf dem Markt: Das Tool wird seit geraumer Zeit in Pilotprojekten genutzt; dabei betrachtet der Algorithmus mehr als 3,8 Millionen Kundenprofile, mehr als 4 Millionen Fahrzeuge und macht täglich rund 60 Millionen Vorhersagen. Allein in der Pilotphase hat PredictSpark fast 3 Millionen Mitteilungen an mehr als eine Million Kunden verschickt. Möglich macht diesen Vorsprung die mit mehr als 120 Mitarbeitern größte F&E-Abteilung der digitalen Automobilvertriebs- und Marketingbranche in Europa.

Spark-Plattform deckt alle Prozesse im Autohaus ab

Das von künstlicher Intelligenz gestützte PredictSpark ist Bestandteil der leistungsstarken Spark-Plattform von MotorK. Diese einzigartige Kombination cloudbasierter Softwarelösungen wurde im vergangenen Jahr eingeführt und deckt alle Abläufe im Autohaus über den gesamten Fahrzeuglebenszyklus und die komplette Customer Journey ab. Sie ermöglicht ein 360°-Management der digitalen Präsenz, des Verkaufs und der Online-Marketing-Aktivitäten von OEMs, markengebundenen Vertriebspartnern und unabhängigen Händlern.

Über MotorK

MotorK ist Europas führender SaaS-Anbieter von digitalen Marketing- und Vertriebsplattformen für den Automobilhandel. MotorK ermöglicht es Autoherstellern und Händlern, die Zufriedenheit ihrer Kunden durch eine breite Palette vollständig integrierter digitaler Produkte und Dienstleistungen zu verbessern. MotorK bietet seinen Kunden eine innovative Kombination aus digitalen Lösungen, SaaS-Cloud-Produkten und der größten F&E-Abteilung in der digitalen Automobilvertriebs- und Marketingbranche in Europa. MotorK wurde 2010 in Italien gegründet und hat mittlerweile Niederlassungen in acht Ländern mit insgesamt über 450 Mitarbeitern. Das Unternehmen ist seit 2021 an der Euronext Amsterdam notiert. Weitere Informationen finden Sie unter: www.motork.io

Pressekontakt:

MOTORK PR TEAM
press@motork.io

p.e.p. PRESSE & PR
motork@pep-pr.de