

DA SITO WEB AD ESPERIENZA DI ACQUISTO INTEGRATA: MOTORK GUIDA L'EVOLUZIONE DELL'APPROCCIO STRATEGICO NELLA DIGITALIZZAZIONE DEL RETAIL AUTOMOTIVE

AD AUTOMOTIVE DEALER DAY MOTORK PRESENTA LA SUA RINNOVATA PIATTAFORMA SAAS,
SPARK, PER RISPONDERE AI NUOVI PARADIGMI DI CONSUMO

MILANO, 17 maggio 2022 – Il rapporto tra cliente e rete vendita vive un momento di forte cambiamento: se fino a poco tempo fa il brand rappresentava la principale leva di fidelizzazione, oggi ci troviamo a parlare di un contesto in cui il focus è sull'esperienza e nel quale il vantaggio competitivo è dato dalla capacità di **tradurre le aspettative del cliente in un'esperienza senza frizioni e digital-first**. In un mercato caratterizzato dal continuo emergere di nuovi servizi e soluzioni di mobilità, il numero di occasioni di contatto e di transazioni con il cliente è maggiore (in media, un singolo utente effettua 15 transazioni all'anno); concessionari e OEM devono pertanto ripensare la propria offerta in ottica di piattaforma, in cui il valore viene generato e incrementato lungo tutto il ciclo di vita del cliente e con una fruizione coesa ed omogenea. Per loro **MotorK**, gruppo leader nell'area EMEA specializzato in soluzioni SaaS per l'automotive retail, presenta all'**Automotive Dealer Day di Verona** una **rinnovata piattaforma SaaS**, progettata specificamente per il comparto della distribuzione automobilistica, che permette di rendere più efficace la propria presenza online, adattandola a un customer journey profondamente mutato e mutevole.

Nella sua versione evoluta, **SparK integra tutti gli strumenti digitali di cui un concessionario o una casa auto necessita per gestire in maniera efficace le proprie attività di vendita e marketing**, in un contesto dove i confini tra spazio fisico e digitale sono sfumati e la dimensione online è sempre più protagonista, ma dove non c'è ancora un approccio uniforme e realmente integrato alla digitalizzazione. Alla base di SparK ci sono i concetti di **integrazione e multicanalità** a supporto dell'intera esperienza dell'utente: dalla ricerca di informazioni alla finalizzazione di un acquisto, includendo l'assistenza post vendita, le attività di cross-selling e il futuro riacquisto.

Tra le principali soluzioni, SparK offre uno **showroom digitale** ottimizzato per **acquisire traffico** e sincronizzato in tempo reale con lo stock, un gestionale in grado di presentare il proprio parco veicoli in maniera centralizzata, un **CRM verticale** a supporto della lead generation che offre alla forza vendita funzionalità avanzate per coltivare la relazione con prospect e clienti, un tool di **intelligenza artificiale** che permette di prevedere e proporre in tempo reale offerte post-vendita calibrate sul cliente. Oltre a consentire una distribuzione più efficace delle risorse, questo approccio permette di **generare valore lungo tutto il ciclo di vita del cliente**. La configurazione modulare di SparK consente di supportare a 360° gli attori della distribuzione automobilistica in tutti questi momenti.

«Oggi il settore automotive vive un momento di forte cambiamento, i progressi della tecnologia digitale hanno portato le case automobilistiche a concentrare i loro sforzi su nuove forme di proprietà dell'auto, guida autonoma e connessa, mobilità condivisa, vetture elettriche e servizi in abbonamento», ha commentato **Marco Marlia, co-founder e CEO di MotorK**. «SparK consente a dealer e case produttrici di gestire tutta questa offerta e flessibilità, tutti questi servizi associati al veicolo. Il concetto è quello di una piattaforma che permette agli operatori del settore di migliorare l'efficienza dei processi distributivi e di soddisfare se non superare le aspettative dei consumatori di oggi, sempre più informati e capaci di gestire tutti i touchpoint, attraverso un'esperienza d'acquisto senza interruzioni, analoga su tutti i canali, fisici e digitali».

Punto di incontro per gli operatori del settore, ad Automotive Dealer Day 2022 MotorK propone demo delle soluzioni cloud-based della piattaforma, incluse quelle dedicate all'**assistenza in tempo reale** e alla **gestione della e-reputation**, altri aspetti fondamentali nell'approccio a un utente con aspettative sempre più alte per modalità di fruizione e personalizzazione.

MotorK è presente ad Automotive Dealer Day (stand 10) a Veronafiere dal 17 al 19 maggio 2022.

MOTORK

MotorK (AMS: MTRK) è la società leader nell'area EMEA specializzata in soluzioni SaaS per il retail automotive e vanta oltre 400 dipendenti dislocati tra dieci uffici in sette Paesi (Italia, Spagna, Francia, Germania, Portogallo, Regno Unito e Israele). MotorK permette a case produttrici e concessionarie di migliorare l'esperienza cliente attraverso un'ampia suite di prodotti e servizi digitali completamente integrati. L'azienda supporta il comparto con una combinazione innovativa di soluzioni digitali, prodotti cloud SaaS e il più grande dipartimento di Ricerca e Sviluppo nel settore automotive digitale in Europa. Fondata in Italia nel 2010, MotorK è stata riconosciuta da numerose organizzazioni come una delle società europee con il maggior tasso di crescita in Europa, tra queste Euronext TechShare, Tech Tour 50, Technology Fast 500 EMEA, FT 1000. Per ulteriori informazioni visitare il sito www.motork.io.

PER ULTERIORI INFORMAZIONI

TEAM LEWIS

Núria Picas, Cristina Caleffi, Michela Loviglio
+39 02 36531375

motorkitaly@teamlewis.com