

CALLSPARK: IL COLLABORATORE DIGITALE PER OTTIMIZZARE LE CONVERSIONI NELL'INDUSTRIA AUTOMOTIVE

- **MotorK introduce CallSpark, la nuova soluzione della SparK Platform che sfrutta l'intelligenza artificiale per supportare dealer e case automobilistiche**
- **Un tempo di risposta rapido è cruciale per aumentare le conversioni: il contatto entro due minuti dal lead presenta una probabilità del 70% di successo, che cala al 40% se avviene entro i primi dieci minuti**
- **CallSpark, grazie all'intelligenza artificiale, elimina il divario tra cliente e rivenditore, garantendo che ogni opportunità venga sfruttata al massimo**

Milano – 13 Maggio 2024 - [MotorK](#), la più importante realtà specializzata in soluzioni SaaS per il retail automotive in area EMEA, presenta **CallSpark**, la nuova soluzione della SparK Platform rivolta a Dealer e Case Auto per ottimizzare la gestione dei lead. Grazie all'integrazione dell'intelligenza artificiale, CallSpark diventa il collaboratore digitale dei Dealer per incrementare il tasso di risposta sul lead, ottimizzarne il processo di qualifica e aumentare il numero di appuntamenti.

In un contesto fortemente competitivo, ogni lead è un'opportunità potenziale e tempi di risposta lunghi possono tradursi in occasioni mancate. Un ricontatto entro due minuti dalla generazione del lead ha una probabilità del 70% di catturare l'interesse dell'utente, percentuale che scende drasticamente al 40% se la qualificazione del lead si verifica entro dieci minuti.

CallSpark sfrutta l'intelligenza artificiale per colmare il divario tra cliente e rivenditore, eliminando il rischio di perdita di lead e assicurando che ogni opportunità venga sfruttata al meglio. Al momento della ricezione del lead, il bot di CallSpark cerca il primo operatore disponibile per far sì che il cliente venga tempestivamente richiamato. Se non vi sono venditori disponibili, CallSpark contatta direttamente il prospect per pianificare un appuntamento telefonico, ottimizzando così il tempo del Consulente di vendita e evitando ritardi nelle risposte.

Inoltre, CallSpark dà priorità all'interazione con il cliente, garantendo che gli scambi siano significativi e non invadenti. Mettendosi in contatto con i clienti solo quando è espresso un reale interesse, CallSpark promuove un approccio personalizzato che migliora la percezione del brand e riduce al minimo le comunicazioni indesiderate.

La sezione di analytics di CallSpark registra, trascrive e riassume automaticamente le telefonate, consentendo di monitorare i dettagli e identificare gli argomenti più richiesti. Fornisce inoltre un'analisi

MOTORK

MotorK (AMS: MTRK) è la società leader nell'area EMEA specializzata in soluzioni SaaS per il retail automotive e vanta oltre 450 dipendenti dislocati tra dodici uffici in otto Paesi (Italia, Spagna, Francia, Germania, Portogallo, Regno Unito, Israele e Belgio). 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

MOTORK - PR TEAM
press@motork.io

sul sentiment della chiamata, aiutando i consulenti di vendita a comprendere le aree di miglioramento per le interazioni successive.

"La nostra esperienza al servizio della distribuzione automotive ci porta ad affermare con certezza che tempi di qualificazione dei lead troppo lunghi sono spesso la principale causa di opportunità mancate" commenta **Marco Marlia, CEO e Co-Founder di MotorK**. *"Abbiamo sviluppato CallSparK con l'obiettivo di permettere a Dealer e Case Auto di sfruttare il potere dell'intelligenza artificiale per massimizzare la gestione dei lead, traducendoli in vendite e ricavi maggiori"*.

MOTORK

MotorK (AMS: MTRK) è la società leader nell'area EMEA specializzata in soluzioni SaaS per il retail automotive e vanta oltre 450 dipendenti dislocati tra dodici uffici in otto Paesi (Italia, Spagna, Francia, Germania, Portogallo, Regno Unito, Israele e Belgio). 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**MOTORK - PR TEAM**

press@motork.io