

MotorK SparK: MIT DIESER SAAS-PLATTFORM WERDEN DEUTSCHE AUTOHÄNDLER ZUKUNFTSFÄHIG

DIE MEISTEN NUTZER WOLLEN IHR NÄCHSTES AUTO ONLINE KAUFEN, ABER DER VERTRIEB HAT NOCH NICHT DIE RICHTIGEN TOOLS, UM DIESE HERAUSFORDERUNG ZU MEISTERN

MOTORK ERMÖGLICHT INTEGRIERTES MANAGEMENT FÜR DIE GESAMTE CUSTOMER JOURNEY MIT EINEM INNOVATIVEN LÖSUNGSPAKET

DÜSSELDORF - 30. JUNI 2022 - Das Verbraucherverhalten auf dem Automobilmarkt verändert sich rasant. Laut einer Studie von Capgemini Invent würden 72 % der Nutzer ihr nächstes Auto online kaufen, aber 92 % glauben, dass ein Kontakt mit dem Händler immer noch unerlässlich ist. Händler und OEMs stehen heute vor der schwierigen Aufgabe, mit der zunehmenden Komplexität der Customer Journey Schritt zu halten und müssen digitale Lösungen zur Verwaltung der verschiedenen Kundeninteraktionen einsetzen, um ein reibungsloses und vor allem kanalübergreifendes Käuferlebnis zu schaffen.

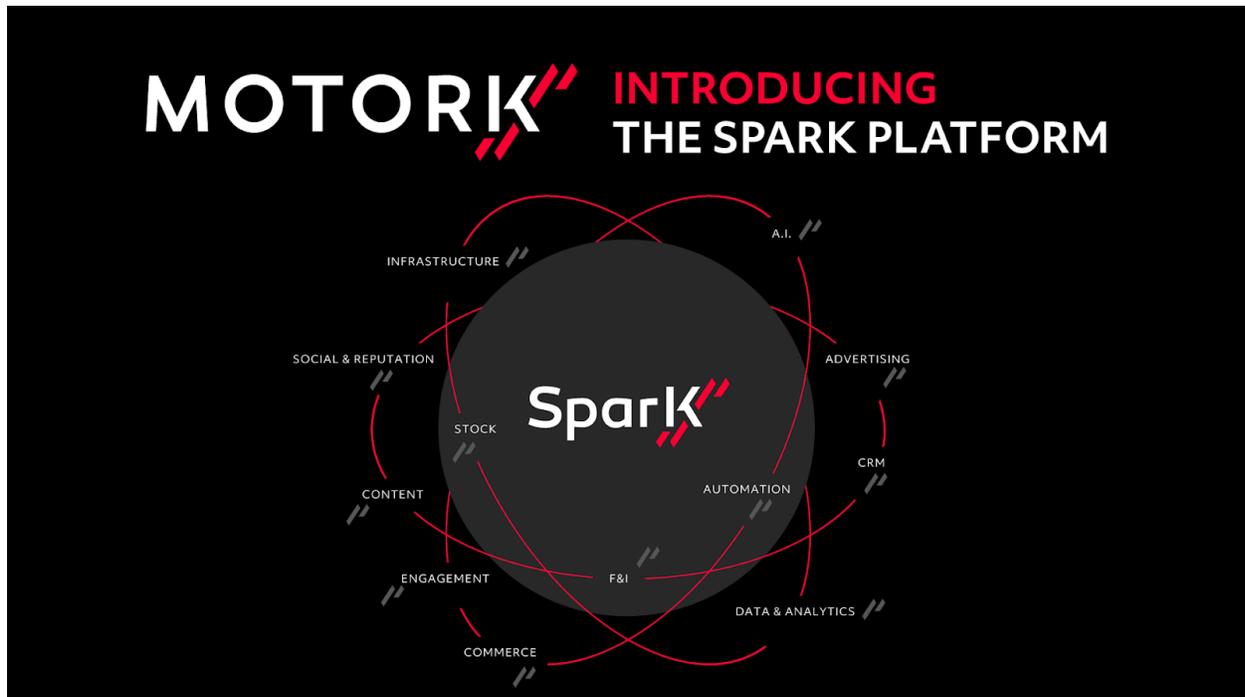
MotorK, der führende SaaS-Anbieter für den Automobilhandel in EMEA, stellt sich dieser Herausforderung, indem er die Lücke zwischen Angebot und Nachfrage überbrückt und die derzeitige technologische Fragmentierung im Automobilhandel überwindet. Das Unternehmen hat die Einführung der **SparK-Plattform** angekündigt, mit der Händler und Automobilhersteller eine **umfassende und innovative Lösungssuite für ihre digitalen Aktivitäten** erhalten – vom Lead-Management bis zu After-Sale-Services. Der Zugriff auf alle SparK-Module erfolgt über die Cloud, was eine zentrale Wartung und Aktualisierung gewährleistet.

Mit den modularen und anpassbaren Tools von SparK kann ein Vertragshändler oder unabhängiger Händler eine 360-Grad-Digitalpräsenz verwalten, alle Berührungspunkte entlang der Customer Journey steuern und flexibel auf die Kundenbedürfnisse reagieren – von der Informationssuche bis zum Kaufabschluss – als völlig reibungslose Erfahrung. Seit 2020 ermöglichen es die cloud-basierten MotorK-Lösungen Händlern, mit einer ausgefeilten und validierten Technologie insgesamt mehr als **50 Millionen Nutzer** zu erreichen. Mit der Einführung der SparK-Plattform macht MotorK einen weiteren Schritt in diese Richtung. Das System stützt sich auf das Lern- und Datenverarbeitungspotenzial der künstlichen Intelligenz und hilft, die Grenzen der gemeinsamen Verwaltung der Kontaktmomente zwischen Verbraucher und Händler zu überwinden.

Autohäuser können ihre internen prozesse optimieren

SparK's Wettbewerbsvorteil manifestiert sich aber nicht nur in einem verbesserten Kundenbeziehungsmanagement, sondern auch in der Fähigkeit der Autohäuser, ihre internen Prozesse zu optimieren. Durch die fortschrittlichen Reporting-Tools, die in alle Lösungen integriert sind, ermöglicht es SparK den Händlern, **die Leistung ihres Geschäfts in allen Phasen zu analysieren**, Stärken und Verbesserungspotenziale zu identifizieren, die Leistung ihres Verkaufspersonals zu maximieren sowie Korrekturmaßnahmen und gezielte Kampagnen schnell umzusetzen.

„In den letzten zwei Jahren hat sich die integrierte Omnichannel-Technologie zu einer unverzichtbaren Investition für Händler entwickelt. Eine Website und ein CRM-System, optimiert für die Akquise und das Management von Kundenkontakten, sind erst der Anfang. Mit SparK haben wir eine modulare Plattform entwickelt, die den Nutzern ein Kundenerlebnis bietet, das ihren Erwartungen entspricht und gleichzeitig dem Händler die Möglichkeit gibt, während des gesamten Kundenlebenszyklus Mehrwert zu schaffen“, sagt **Marco Marlia, Mitbegründer und CEO von MotorK**. „Mit der Einführung von SparK unterstreicht MotorK einmal mehr seine Führungsrolle bei der digitalen Transformation des Automobilhandels.“



Zu den wichtigsten Lösungen von SparK gehören ein digitaler Showroom, der für die Traffic-Akquise optimiert (WebSparK) und mit der zentralen Lagerverwaltung synchronisiert ist (StockSparK), ein vertikales CRM-System für die Sammlung und Organisation von Leads (LeadSparK), ein Tool für die Marketing-Automatisierung (AdSparK), Lösungen für die Verwaltung von Kundeninteraktionen in Echtzeit (LiveSparK) und die Online-Reputation (FidSparK) und schließlich Predictive-Marketing-Tools zur Erstellung maßgeschneiderter Kampagnen für Nutzergruppen (PredictSparK).

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 400 Mitarbeitern. Weitere Informationen finden Sie unter: www.motork.io

FÜR WEITERE INFORMATIONEN

TEAM LEWIS
Alisa Augustin
+49 89 17 30 19 35
motorkgermany@teamlewis.com