

SPARK: LA PLATAFORMA SAAS DE MOTORK IMPULSA A LOS CONCESIONARIOS HACIA EL FUTURO

UN MERCADO FRAGMENTADO: EL 72% DE LOS USUARIOS ESTÁ PREPARADO PARA COMPRAR SU PRÓXIMO COCHE ONLINE, PERO LA DISTRIBUCIÓN AÚN NO CUENTA CON LAS HERRAMIENTAS ADECUADAS PARA AFRONTAR EL RETO

MOTORK LANZA UNA INNOVADORA PLATAFORMA DE SOLUCIONES QUE PERMITE LA GESTIÓN INTEGRADA DE TODO EL RECORRIDO DEL CLIENTE

MADRID – 30 DE JUNIO, 2022 - Los patrones de comportamiento de los consumidores en el mercado de la automoción están evolucionando rápidamente, ya que cada vez más compradores de vehículos exigen flexibilidad para poder cambiar sin problemas entre los canales físicos y los digitales. Según un estudio de Capgemini Invent, el 72% de los usuarios compraría su próximo coche por Internet, pero el 92% sigue creyendo que un punto de contacto con el concesionario es esencial. Hoy en día, los concesionarios y los fabricantes de equipos se enfrentan a la difícil tarea de seguir el ritmo de la creciente complejidad del recorrido del cliente y necesitan adoptar soluciones digitales para gestionar las distintas interacciones con el cliente a fin de crear una experiencia de compra fluida y, sobre todo, omnicanal.

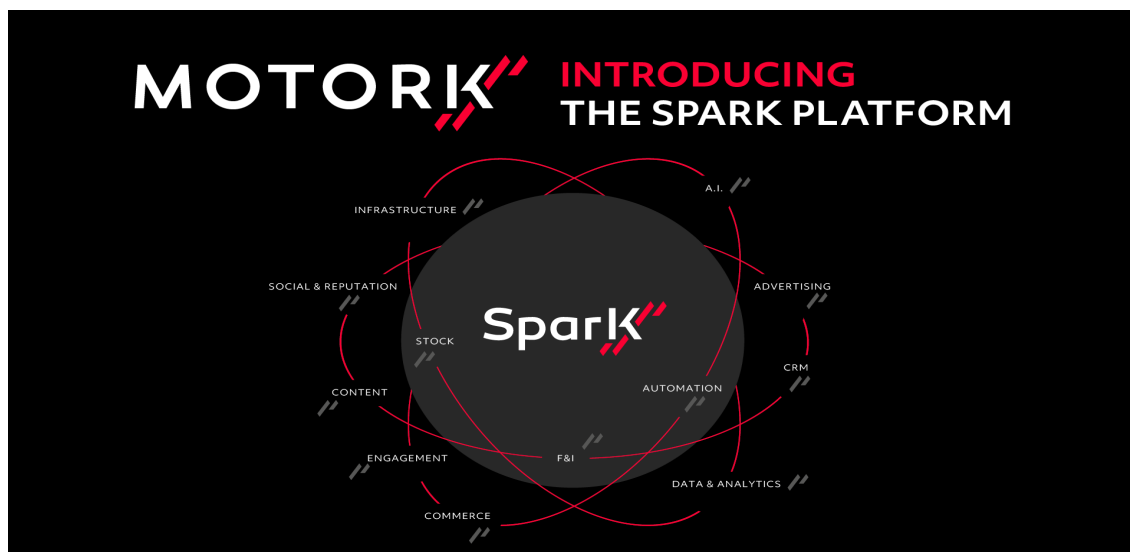
MotorK, el principal proveedor de SaaS para el sector minorista de la automoción en la región EMEA, está dispuesto a asumir esta revolución salvando la brecha existente entre la oferta y la demanda, y a superar la actual fragmentación tecnológica dentro del sector minorista de la automoción: de hecho, la empresa ha anunciado el lanzamiento de la **plataforma Spark**. Se trata de un sencillo e integrado entorno multifuncional de forma nativa, diseñado para ofrecer a los concesionarios y fabricantes de automóviles **el conjunto de soluciones más completo e innovador para sus actividades digitales**, desde la gestión de clientes potenciales hasta los servicios posventa. Todos los módulos de Spark son accesibles en la nube, lo que garantiza un mantenimiento y una actualización centralizados.

Gracias a las herramientas modulares y personalizables de Spark, un concesionario oficial o un minorista independiente podrá gestionar una experiencia digital de 360 grados, presidiendo todos los momentos de contacto a lo largo del recorrido del cliente y respondiendo con flexibilidad a sus necesidades, desde la búsqueda de información hasta la finalización de su compra, dentro de una experiencia sin fricciones. Desde 2020, las soluciones basadas en la red de MotorK han permitido a los concesionarios llegar a más de **50 millones de usuarios únicos** en total, gracias a una sofisticada tecnología desarrollada y validada internamente. Con la introducción de la plataforma Spark, MotorK da un paso más en esta dirección, a través de un sistema que, apoyándose en el potencial de aprendizaje y reprocesamiento de datos de la inteligencia artificial permite superar las limitaciones de la gestión no armonizada y compartida de los momentos de contacto entre consumidor y concesionario.

La ventaja competitiva de Spark se manifiesta no sólo en la mejora de la gestión de la relación con el cliente, sino también en la capacidad de los concesionarios para optimizar sus procesos internos. De hecho, a través de las avanzadas herramientas de información integradas en todas las soluciones,

Spark permite a los concesionarios **analizar el rendimiento de su negocio en todas las etapas**, identificando sus puntos fuertes y las áreas de mejora, maximizando el rendimiento de su fuerza de ventas y pudiendo implementar fácil e inmediatamente acciones correctivas y campañas específicas.

*"En los últimos dos años, la tecnología integrada y omnicanal se ha convertido en una inversión imprescindible para los concesionarios. Hoy en día, tener un sitio web y un CRM optimizados para la adquisición y gestión de clientes potenciales es solo el punto de partida. Con Spark, hemos desarrollado una plataforma modular que permite a los usuarios tener una experiencia de consumo a la altura de sus expectativas, al tiempo que permite al concesionario crear valor a lo largo del ciclo de vida del cliente". Con este lanzamiento, MotorK afirma una vez más su liderazgo en la transición digital del comercio minorista de la automoción", dijo **Marco Marlia, cofundador y CEO de MotorK.***



Entre las principales soluciones de Spark se encuentran una sala de exposición digital optimizada para la captación de tráfico (WebSpark) y sincronizada con la gestión centralizada del stock (StockSpark); un sistema de CRM vertical para la recogida y organización de clientes potenciales (LeadSpark); una herramienta para la automatización del marketing (AdSpark); un software que permite la gestión de las interacciones con los clientes en tiempo real (LiveSpark) y la de la reputación online (FidSpark); y, por último, herramientas de marketing predictivo para crear campañas personalizadas para grupos de usuarios (PredictSpark).

SOBRE MOTORK

MotorK (AMS: MTRK) es un proveedor líder de software como servicio («SaaS») para la industria minorista de automóviles en la región de EMEA, con 400 empleados y once oficinas en ocho países (Italia, España, Francia, Alemania, Portugal, Reino Unido, Israel e Bélgica). MotorK permite a los fabricantes de automóviles y a los concesionarios mejorar la experiencia de sus clientes a través de un amplio conjunto de productos y servicios digitales totalmente integrados. MotorK ofrece a sus clientes una combinación innovadora de soluciones digitales, productos SaaS en la nube y el departamento de I + D más grande de la industria de la automoción digital en Europa. MotorK se fundó en Italia en 2010 y ha sido reconocida por varias organizaciones como una de las empresas de tecnología de más rápido crecimiento en Europa, incluidas Euronext Tech Share, Tech Tour 50, Technology Fast 500 EMEA y FT 1000. Para obtener más información, visite: www.motork.io.

PARA MÁS INFORMACIÓN

TEAM LEWIS
Mauro Tomasini/Marta Subiranas
+93 522 86 14
motorkspain@teamlewis.com