

SPARK: LA PIATTAFORMA SAAS DI MOTORK CHE PROIETTA LE CONCESSIONARIE NEL FUTURO

UN MERCATO FRAMMENTATO: IL 72% DEGLI UTENTI È PRONTO AD ACQUISTARE LA PROSSIMA AUTO ONLINE MA LA DISTRIBUZIONE NON HA ANCORA GLI STRUMENTI ADATTI A RACCOLGERE LA SFIDA

MOTORK LANCIA UN'INNOVATIVA SUITE DI SOLUZIONI PER GESTIRE IN MANIERA INTEGRATA L'INTERO CUSTOMER JOURNEY

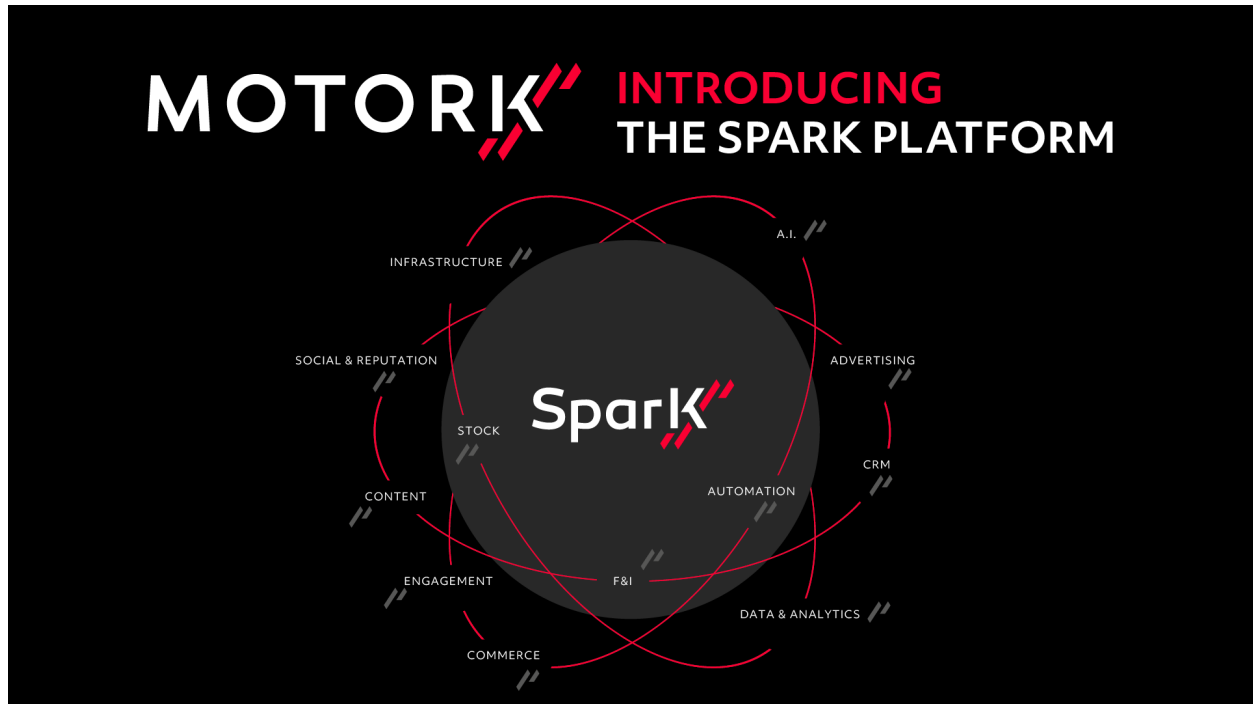
MILANO – 30 GIUGNO 2022 – I paradigmi di consumo nel mercato automotive si stanno evolvendo rapidamente, poiché sempre di più gli acquirenti di veicoli richiedono flessibilità di poter passare in modo semplice e fluido dai canali fisici a quelli digitali, in base alle proprie necessità. Secondo una ricerca Capgemini Invent, il **72%** degli utenti comprerebbe la sua prossima auto online, ma il **92%** ritiene ancora essenziale un momento di contatto col concessionario. Oggi dealer e case auto sono quindi chiamati al difficile compito di stare al passo con l'aumento della complessità del customer journey, integrando sistemi di digitalizzazione in grado di gestire le varie interazioni con il cliente al fine di creare un'esperienza di acquisto omogenea e soprattutto **omnicanales**.

MotorK, azienda leader in Europa specializzata in soluzioni SaaS (Software as a Service) per il retail automotive, è pronta ad abbracciare questa rivoluzione colmando il gap esistente tra domanda e offerta e a superare l'attuale frammentazione tecnologica all'interno della distribuzione automobilistica: l'azienda ha infatti annunciato il lancio della **piattaforma Spark**, un unico ambiente multifunzione nativamente integrato, pensato per mettere a disposizione dei concessionari e delle case auto la **più completa e innovativa suite di strumenti per la digitalizzazione** delle proprie attività, da quelle di lead management ai servizi post vendita. Tutti i moduli di SparK sono accessibili in cloud, garantendo così manutenzione e aggiornamento centralizzati.

Utilizzando gli strumenti modulari e personalizzabili di SparK, un concessionario ufficiale o un rivenditore indipendente sarà in grado di gestire a 360 gradi la propria **presenza digitale**, presidiando tutti i momenti di contatto lungo il customer journey e rispondendo in modo flessibile alle esigenze dei clienti, dalla ricerca di informazioni alla finalizzazione dell'acquisto, per un'esperienza senza frizioni. Dal 2020 le soluzioni *cloud-based* di MotorK hanno permesso ai concessionari di raggiungere complessivamente oltre **50 milioni di utenti unici**, grazie alla sofisticata tecnologia sviluppata e validata in house. Con l'introduzione della piattaforma SparK, MotorK compie un ulteriore passo in avanti in questa direzione, attraverso un sistema che, basandosi sul potenziale di apprendimento e rielaborazione di dati dell'**intelligenza artificiale**, permette di superare i limiti di una gestione non armonizzata e condivisa dei momenti di contatto tra consumatore e concessionaria.

Il vantaggio competitivo di SparK non si manifesta soltanto a livello della relazione con il cliente, ma anche nella possibilità per i concessionari di ottimizzare i propri processi interni. Tramite gli strumenti di reportistica avanzata integrati in tutte le soluzioni, SparK consente, infatti, di **analizzare la performance della concessionaria** in tutte le fasi, individuando i propri punti di forza e le aree di miglioramento, massimizzando la prestazione della propria forza vendita, e potendo attuare in maniera semplice ed immediata azioni correttive e campagne mirate.

“Negli ultimi due anni, una tecnologia integrata e omnicanale è diventata un investimento imprescindibile per i concessionari. Oggi avere un sito web e un CRM ottimizzati per l’acquisizione e la gestione di lead è solo il punto di partenza: con Spark abbiamo sviluppato una piattaforma modulare che consente all’utente di vivere un’esperienza di consumo all’altezza delle proprie aspettative e che allo stesso tempo permette al concessionario di creare valore lungo tutto il ciclo di vita del cliente. Grazie a questo lancio, MotorK afferma ancora una volta la propria leadership nella transizione digitale dell’automotive retail”, ha dichiarato **Marco Marlia, co-founder e CEO di MotorK**.



Le principali soluzioni presenti in Spark includono uno showroom digitale ottimizzato per l’acquisizione di traffico (WebSpark) e sincronizzato con la gestione centralizzata dello stock (StockSpark); un sistema di CRM verticale per la raccolta ed organizzazione dei lead (LeadSpark); uno strumento per l’automazione delle campagne di marketing (AdSpark); applicativi che abilitano la gestione delle interazioni in tempo reale con il cliente (LiveSpark) e quella della reputazione online (FidSpark) e infine strumenti di marketing predittivo per creare campagne personalizzate per cluster di utenti (PredictSpark).

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 undici 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

TEAM LEWIS

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

motorkitaly@teamlewis.com