

Ora l'auto si compra in chat:
il processo d'acquisto sempre più digitale
e interattivo

Arriva la prima piattaforma per gestire completamente online tutta la trattativa, dalla richiesta di preventivo fino all'acquisto

Milano, maggio 2018 – Comprare l'auto in chat, discutendo con la concessionaria via WhatsApp e firmando il contratto di acquisto con un dito: non è più un progetto di marketing delle grandi case produttrici, ma un'opportunità reale a disposizione di concessionari e clienti, nel nuovo come nell'usato. MotorK (<http://www.motork.io>), azienda italiana che sta rivoluzionando il mercato europeo del *digital automotive*, introduce nel mercato la **prima piattaforma dedicata alle concessionarie per vendere online le auto**: uno strumento in grado di far gestire in Rete tutte le fasi della trattativa, dalla richiesta di preventivo fino all'acquisto vero e proprio.

Alla domanda “**perché non compriamo anche l'auto online?**”, la risposta più comune è proprio legata all'impossibilità di gestire la trattativa sul prezzo con il venditore e, più in generale, la relazione con quest'ultimo. Spostando in Rete il processo complessivo di interazione tra acquirente e concessionario, tanto chi compra quanto chi vende potrà decidere quali aspetti gestire online e quali offline, in un **processo on/off** possibile grazie all'omnicanalità. Ad esempio, chi compra potrà interagire con la concessionaria nell'orario che gli è più comodo – cosa ormai indispensabile se consideriamo che **il 44% dei contatti ricevuti dai siti delle concessionarie nell'arco di un giorno avvengono in ore non lavorative**.

Il nuovo prodotto digitale **1to1 sales** rappresenta un passo in avanti rispetto alle attuali forme di e-commerce di automobili. Mentre queste permettono solo di bloccare l'auto pagando un acconto (e dunque costringendo ad una fase successiva offline di definizione dell'acquisto), il sistema 1to1 sales copre digitalmente anche il processo di trattativa, finora relegato al telefono o all'incontro “fisico” in concessionaria, permettendo una conversazione virtuale altrettanto efficace.

E se **toccare con mano l'automobile è importantissimo per il 53% degli italiani** (fonte: DriveK), la nuova piattaforma offre la possibilità di realizzare un tour virtuale della macchina o una videochiamata con il venditore in concessionaria: in questo modo si compensa questo bisogno, o si può fare la prima scrematura a cui far seguire la visita dal vivo.

Il risultato è **un'interazione sempre più complessa** che da un lato ottimizza i tempi, dall'altro migliora il processo di scelta della vettura giusta ricalcando i processi

dell'e-commerce tradizionale: il cliente è aggiornato in tempo reale, con notifiche sull'andamento della trattativa attraverso sms, email e messaggistica istantanea.

Il sistema di *check out*, infine, permette all'utente di acquistare davvero il veicolo, firmando digitalmente il contratto e inviando la caparra confirmatoria con PayPal o carta di credito.

«Le iniziative di marketing presentate negli ultimi anni hanno mostrato che è già possibile configurare e comprare un'auto online - dichiara Marco Marlia, fondatore e CEO di MotorK, società proprietaria del marchio DealerK. - Quello che mancava era uno strumento che rendesse "normale" questo processo, alla portata di concessionari e clienti, e che permettesse ad ambo le parti di decidere come alternare operazioni online e operazioni nel punto vendita. Rendiamo possibile un processo on/off line che a breve diverrà la normalità: entro 5 anni, stando ai nostri calcoli, l'89% degli europei adotterà un simile approccio per comprare l'auto».

Su MotorK

MotorK è un'azienda digitale europea che aiuta l'industria automobilistica a potenziare il proprio business attraverso una innovativa combinazione di competenze digitali, marketing online e grande esperienza tecnologica. Nata in Italia nel 2010, è rapidamente diventata una delle aziende più importanti nello scenario del digital automotive, nonché un partner di fiducia per oltre il 90% delle case automobilistiche attive sul mercato europeo. Con una crescita a tre cifre anno su anno, l'azienda è riuscita ad allargare la propria attività dall'Italia alla Spagna, Francia, Germania e Regno Unito. MotorK ha sviluppato e consolidato una vasta offerta di prodotti e servizi per l'industria automobilistica, come **DriveK** (il più grande marketplace per auto nuove d'Italia), **DealerK** (una piattaforma SaaS per la gestione digitale delle concessionarie) e **Internet Motors** (eventi e formazione nell'ambito del digital marketing).

Ufficio Stampa MotorK

Vittoria Giannuzzi

vittoria.giannuzzi@motork.io

+39 392 9252595