

Una guida pratica per diventare un'officina digitale

**MotorK presenta *Il Metodo GarageK*,  
primo manuale operativo dedicato all'after-market**

***Marco Marlia firma un nuovo libro per aprire le porte della digitalizzazione al post-vendita***

**Milano, 20 maggio 2019** – L'intero settore dell'after-market automobilistico sta assistendo a una profonda trasformazione: digitalizzazione e nuovi modelli di business stanno infatti cambiando radicalmente l'approccio degli operatori del post-vendita. In questa situazione di disorientamento, **MotorK** (<https://www.motork.io/it>), l'azienda italiana che sta rivoluzionando il mercato europeo del *digital automotive*, presenta ***Il Metodo GarageK*, il primo manuale operativo dedicato ai service e al mondo dell'after sales.**

Firmato da Marco Marlia, co-founder e CEO di MotorK e già autore de *Il Metodo DealerK*, dedicato alle concessionarie, il libro si propone come una bussola per **orientarsi tra tutti i processi di digitalizzazione da intraprendere per diventare un'officina 2.0.** Social network, web marketing, analytics, Digital Manager: tutti questi termini e inglesismi possono incutere timore a chi solitamente è abituato a parlare di motori e pneumatici, ma *Il Metodo GarageK* spiega che il digitale può essere affrontato con più consapevolezza e serenità, vedendolo finalmente come un'opportunità di business e non più come un nemico.

Secondo un'indagine condotta da MotorK, circa il 30% dei service post-vendita non ha un sito web: considerato invece che i clienti sono ormai abituati a ricercare informazioni e servizi online, è chiaro che esiste un divario tra domanda e offerta, che può rappresentare un importante vantaggio competitivo per coloro che decidono di intraprendere finalmente un percorso di digitalizzazione.

Il manuale nasce dall'esperienza di GarageK, la piattaforma Software-as-a-Service lanciata da MotorK nel 2018 e che ha già raccolto centinaia di clienti in tutta Italia tra officine, service e ricambisti. A partire dai casi di successo di clienti che hanno adottato la piattaforma digitale GarageK, Marco Marlia guida i lettori attraverso una **riflessione puntuale ma soprattutto operativa su come integrare il digitale nella propria officina** possa essere un'azione quotidiana e dai risultati tangibili.

*«Nel 2015 ho pubblicato "Il Metodo DealerK", il mio primo libro dedicato al tema digital applicato al mondo delle concessionarie – dichiara Marco Marlia, fondatore e CEO di MotorK, società proprietaria del marchio GarageK, e autore de Il Metodo GarageK. – In questi ultimi anni i miei collaboratori ed io abbiamo continuato a lavorare con tutta la filiera della distribuzione automobilistica e ci siamo resi conto che il settore dell'aftermarket era stato escluso dal dibattito sul digital: è stato quindi naturale voler proporre anche agli*

*operatori del post-vendita un manuale aggiornato, con consigli concreti, che possano essere attuati da grandi service autorizzati come da piccole officine indipendenti. L'obiettivo era scrivere un libro nel quale ognuno potesse trovare uno spunto per la propria realtà, piccola o grande che sia, da applicare immediatamente».*

Il libro viene presentato **in anteprima all'edizione 2019 di Autopromotec**, la biennale internazionale delle attrezzature e dell'aftermarket automobilistico che si svolge a Bologna e che da sempre promuove il settore del post-vendita automotive a livello mondiale. **Gli operatori del settore che vogliono riceverne una copia** possono compilare il form a questo link: <https://www.garagek.it/landing/motork-presenta-il-metodo-garagek/>

### **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), **GarageK** (piattaforma SaaS per la gestione dei servizi post-vendita e del processo after-sales) e **Internet Motors** (eventi e formazione nell'ambito del digital marketing).

### **Ufficio Stampa MotorK**

Vittoria Giannuzzi

[vittoria.giannuzzi@motork.io](mailto:vittoria.giannuzzi@motork.io) +39 392 9252595

Alessia Clusaz

[alessia.clusaz@motork.io](mailto:alessia.clusaz@motork.io) +39 371 3771779