

**L'innovazione tecnologica crea soluzioni "tailor made"**

## Intelligenza Artificiale e Machine Learning digitalizzano le concessionarie italiane

**All'Automotive Dealer Day MotorK presenta una suite tecnologicamente avanzata  
che si adatta alle esigenze di dealer grandi e piccoli, frutto di due anni di R&D**

**Milano, maggio 2019** – In un mondo digitale in costante evoluzione, far risaltare la propria presenza digitale rappresenta una delle principali sfide di ogni azienda; per il comparto della distribuzione automotive, contraddistinto da un alto numero di operatori e da una concorrenza serrata, distinguersi è ancora più determinante. Per loro **MotorK** (<https://www.motork.io/it>), l'azienda italiana che sta rivoluzionando il mercato europeo del digital automotive, introduce sul mercato una **rinnovata suite tecnologica** che permette alle concessionarie di personalizzare in toto la propria presenza digitale, adattandola all'offerta e alle esigenze della propria clientela, sempre più esigente nel decidere come affrontare il processo di scelta e acquisto della macchina nuova. Il tutto grazie al supporto di sistemi di **Intelligenza Artificiale** e a tecnologie di **Machine Learning** al servizio del marketing automobilistico.

Recenti studi rivelano che **l'86% dei consumatori\*** che interagiscono con aziende auto e dealer sul web **dichiara di essere più propenso ad acquistare** (un'auto o un servizio) **se questi sono pronti ad offrire esperienze personalizzate**; eppure, solo il 55% ritiene che queste esperienze siano sviluppate al meglio. Per migliorare, quindi, l'offerta per i consumatori i **dealer devono personalizzare e rendere unica la propria presenza digitale**. In anteprima all'**Automotive Dealer Day di Verona** MotorK presenta un sistema integrato di piattaforme, software e tecnologie che danno ai dealer la possibilità di incrementare i risultati di business attraverso intelligenza artificiale e machine learning.

Frutto del **maggiore investimento dell'azienda di Ricerca e Sviluppo mai sostenuto finora è LeadSpark 2**: la piattaforma di gestione del processo di vendita, dal lead alla firma del contratto d'acquisto dell'auto, che vanta già più di 8.000 utenti, assume una veste nuova. Sviluppato per permettere una personalizzazione efficace dei processi – regole di assegnazione, tempi di gestione, processi di chiamata e molto altro – LeadSpark 2 consente di gestire clienti sia B2C che B2B. Nel dettaglio, LeadSpark 2 espone nativamente API in lettura e scrittura su tutti gli oggetti del sistema: questo determina **un'estrema facilità di integrazione con qualsiasi sistema esterno**.

Il software dispone, inoltre, di un sistema di reportistica integrato (con statistiche, proiezioni di lungo periodo, analisi delle performance degli operatori del BDC) ma può facilmente collegarsi ed utilizzare sistemi di *business intelligence* esterni. La suite di marketing inserita

nella piattaforma permette di generare e gestire le proprie iniziative promozionali in maniera autonoma e intuitiva, creando così nuove opportunità di vendita; al contempo lavora per migliorare le trattative già in corso con i clienti con processi di marketing automation migliorati. Un sistema di gestione avanzata dei livelli di privacy – necessario con l'entrata in vigore della **GDPR** – e dei diversi canali di comunicazione completa il quadro di un prodotto che è probabilmente il più evoluto sistema di CRM automotive sul mercato, sicuramente quello con la migliore user experience per il dealer.

**WebSpark Platform** è la piattaforma web per i concessionari, completa di tutte le funzionalità necessarie per avere un sito automotive unico e ben distinto da quello dei competitor. Sono già circa un migliaio i siti online in Europa che, con oltre un milione di lead complessivamente generati e oltre 600.000 auto pubblicate ogni giorno, utilizzano WebSpark; l'evoluzione del prodotto permette una personalizzazione in completa autonomia, realizzando un sito del tutto *tailor made*, con la certezza di avere il meglio della tecnologia e un costante aggiornamento degli strumenti digitali su cui il sito si basa per funzionare.

*«Il comparto della distribuzione automotive ha ormai chiara l'esigenza di interagire con un cliente digitalmente maturo – dichiara Marco Marlia, CEO e co-founder di MotorK – e ha bisogno di trovare soluzioni che si adattino tanto alla propria realtà aziendale quanto alle rinnovate esigenze dei consumatori. È proprio per questo che siamo convinti che fornire un ampio ventaglio di elementi altamente personalizzabili sia la soluzione migliore, consci di poter aggiornare in tempo reale tecnologie e processi. Abbiamo il team di R&D più grande tra le società di digital automotive di tutta Europa e mettiamo al servizio dei dealer questo patrimonio di competenze senza uguali».*

A rappresentare un unicum nel mercato è la capacità di MotorK di non vendere servizi, ma di offrire un approccio digitale al comparto, al contempo integrato, scalabile, omnicanale, in tempo reale e data-driven.

\*Fonte: Epsilon, 2018.

### **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 1.400 concessionarie e per il 90% delle case automobilistiche attive sul mercato europeo. Con una crescita a doppia cifra 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**



Comunicato stampa

(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