

SPARK : LA NOUVELLE PLATEFORME SAAS DE MOTORK PROPULSE LES CONCESSIONNAIRES VERS L'AVENIR

UN MARCHÉ FRAGMENTÉ : 72% DES UTILISATEURS SONT PRÊTS À ACHETER LEUR PROCHAINE VOITURE EN LIGNE, MAIS LA DISTRIBUTION N'EST PAS ENCORE ÉQUIPÉE DES OUTILS NÉCESSAIRES POUR RELEVER CE DÉFI

MOTORK LANCE UNE SUITE INNOVANTE DE SOLUTIONS PERMETTANT LA GESTION INTÉGRÉE DE L'ENSEMBLE DU PARCOURS CLIENT

PARIS – LE 30 JUIN 2022 – Sur le marché de l'automobile, les habitudes d'achats des consommateurs évoluent rapidement. De plus en plus d'acheteurs exigent une plus grande flexibilité, afin de pouvoir passer de manière fluide des canaux de vente physiques aux canaux digitaux. Selon une étude de Capgemini Invent, 72% des consommateurs seraient prêts à acheter leur prochaine voiture en ligne, mais 92% d'entre eux estiment toutefois qu'un point de contact avec le concessionnaire reste essentiel. Aujourd'hui, les concessionnaires et les constructeurs sont confrontés à la difficile tâche de suivre la complexité accrue du parcours client. Ils doivent pour cela adopter des solutions digitales adéquates, permettant de gérer les différentes interactions avec le client afin de créer une expérience d'achat fluide et surtout omnicanale.

MotorK, le principal fournisseur SaaS européen pour le secteur de l'industrie automobile, est prêt à accompagner les professionnels dans cette révolution en comblant le fossé existant entre l'offre et la demande. Pour surmonter la fragmentation technologique actuelle au sein du secteur retail automobile, l'entreprise a annoncé le lancement de la **plateforme Spark**, un écosystème multifonctionnel, unique et nativement intégré, conçu pour offrir aux concessionnaires et aux constructeurs automobiles **la suite de solutions la plus complète et la plus innovante pour leurs activités digitales**, allant de la gestion de leads au service après-vente. Tous les modules de Spark sont accessibles directement dans le cloud, garantissant ainsi une gestion centralisée de la maintenance et des mises à jour.

Grâce aux outils modulaires et personnalisables de Spark, il sera facile, pour les concessionnaires officiels comme pour les revendeurs indépendants, de gérer leur présence digitale à 360 degrés, en ayant une visibilité sur l'ensemble des points de contact du parcours d'achat et en répondant avec souplesse aux besoins des clients, de la recherche d'informations à la finalisation de l'achat, pour une expérience sans friction. Depuis 2020, les solutions cloud de MotorK ont permis aux concessionnaires d'atteindre plus de **50 millions d'utilisateurs uniques** au total, grâce à une technologie de pointe, développée et validée en interne. Avec l'introduction de la plateforme Spark, MotorK fait un pas de plus dans cette direction. En s'appuyant sur le potentiel d'apprentissage et de traitement des données de l'intelligence artificielle, ce système permettra de surmonter les limites de la gestion non-harmonisée et partagée des points de contacts entre consommateur et concessionnaire.

L'avantage concurrentiel de Spark réside non seulement dans une meilleure gestion de la relation client, mais aussi dans la capacité des concessionnaires à optimiser leurs processus internes. Grâce aux outils de reporting avancés intégrés à toutes les solutions, Spark permet aux concessionnaires **d'analyser les performances de leur concession** tout au long du parcours d'achat, d'identifier leurs points forts et les domaines à améliorer, de maximiser les performances de leur force de vente et de pouvoir mettre en œuvre, facilement et immédiatement, des actions correctives et des campagnes ciblées.

"Au cours des deux dernières années, la technologie omnicanale intégrée est devenue un investissement indispensable pour les concessionnaires. Aujourd'hui, disposer d'un site web et d'un CRM optimisés pour l'acquisition et la gestion de prospects n'est plus qu'un point de départ. Avec Spark, nous avons développé une plateforme modulaire qui permet aux consommateurs de bénéficier d'une expérience à la hauteur de leurs attentes, tout en permettant aux concessionnaires de créer de la valeur tout au long du cycle de vie du client. Avec ce lancement, MotorK affirme une fois de plus son leadership dans la transition numérique du retail automobile.", a déclaré **Marco Marlia, co-fondateur et CEO de MotorK.**



Les solutions clés de SparK comprennent un showroom numérique optimisé pour l'acquisition de trafic (WebSparK) et synchronisé avec la gestion centralisée des stocks (StockSparK), un système de CRM vertical pour la collecte et la gestion des leads (LeadSparK), un outil d'automatisation du marketing (AdSparK), un logiciel permettant de gérer les interactions avec les clients en temps réel (LiveSparK), mais aussi un outil d'e-réputation (FidSparK) ainsi que des outils de marketing prédictif pour créer des campagnes personnalisées pour des groupes d'utilisateurs (PredictSparK).

A PROPOS DE MOTORK

MMotork (AMS : MTRK) est un fournisseur SaaS européen leader, spécialisé dans le secteur de la vente au détail d'automobiles, avec plus de 400 employés et onze bureaux dans huit pays (Italie, Espagne, France, Allemagne, Portugal, Royaume-Uni, Belgique et Israël). Motork permet aux constructeurs et aux concessionnaires automobiles d'améliorer l'expérience de leurs clients grâce à une large gamme de produits et de services numériques entièrement intégrés. Motork fournit à ses clients une combinaison innovante de solutions numériques, de produits SaaS et dispose du plus grand département de R&D du secteur des ventes et du marketing numériques automobiles en Europe. Motork est une société enregistrée en Angleterre et au Pays de Galles. Siège social : 124 City Road, Londres, EC1V 2NX - Enregistrement de la société : 9259000. Pour plus d'informations : www.motork.io ou www.investors.motork.io