

Nextlane fête un an de succès : bâtir un écosystème connecté pour l'avenir de l'automobile

Paris, 8 novembre 2024 - Alors que Nextlane célèbre le premier anniversaire de son changement de marque, l'entreprise fait le point sur cette année qui a été transformatrice. Au-delà d'un simple changement de logo, cette évolution marque un changement stratégique vers la construction d'un écosystème intégré qui remodèle la façon dont les entreprises du secteur automobile opèrent.

Une année d'agilité et d'innovation

Au cours de cette dernière année écoulée, Nextlane a connu une croissance record, des partenariats stratégiques et des innovations qui aident les clients à optimiser leurs opérations et à prospérer dans un monde de plus en plus digital.

Ce changement de marque a marqué une évolution significative de ce qu'est l'entreprise et de ce vers quoi elle se dirige. Nextlane crée le premier écosystème de solutions logicielles pour l'automobile, centré autour de la plateforme Nextlane, qui offre à ses clients des solutions logicielles qui digitalisent et simplifient de bout en bout, l'ensemble du parcours du client automobile. Cet écosystème connecte les constructeurs, les concessionnaires et les systèmes tiers, et permet aux entreprises du secteur automobile de s'adapter et de prospérer dans un marché en constante évolution.

La vision de Nextlane pour demain

Pour l'avenir, la vision de Nextlane est claire : être le premier écosystème commercial automobile en Europe. Son architecture basée sur les API la distingue, et avec un nombre inégalé d'interfaces OEM, elle se positionne comme l'écosystème le plus ouvert et le plus évolutif du marché, ce qui lui permet de se développer encore plus rapidement en Europe.

« *Nous ne nous contentons pas de nous adapter aux changements de l'industrie, nous en sommes moteurs* », déclare Helene Lanssen, Chief Product Officer, Nextlane. « *Notre focalisation permanente sur l'innovation et la réussite de nos clients façonne l'avenir du logiciel automobile, en fournissant des solutions qui répondent aujourd'hui aux défis de demain* », ajoute-t-elle.

À travers le **Nextlane Platform Partner Program**, la marque s'est engagée avec plus de 50 partenaires et 20 ont officiellement rejoint la plateforme, enrichissant l'écosystème avec des services étendus dans des secteurs tels que la vente de pneus et l'après-vente. Cette approche collaborative permet aux clients de bénéficier d'une flexibilité et de capacités accrues.

L'innovation au cœur du projet : révolutionner l'industrie grâce à l'IA

Nextlane a fait des progrès significatifs en investissant dans l'innovation pour répondre aux besoins évolutifs de l'industrie automobile. L'entreprise a élargi ses offres de produits, amélioré son efficacité opérationnelle et établi de nouveaux partenariats pour améliorer sa plateforme. Les développements clés comprennent le lancement de nouveaux outils tels que la solution Consent Center, pour assurer la conformité réglementaire et l'intégration de fonctionnalités plus intelligentes et plus efficaces, basées sur les commentaires des clients.

L'application de remarketing de Nextlane pilotée par l'IA a permis de réduire les délais de stockage des véhicules de 30 % et d'augmenter l'engagement de 20 %, révolutionnant ainsi la rapidité et l'efficacité du processus de remarketing. Entre autres évolutions majeures, grâce à l'inspection des véhicules améliorée par l'IA, Nextlane a augmenté les taux d'acceptation des reprises de 20 %, renforçant la transparence et la confiance entre les acheteurs et les vendeurs.

Nextlane met un point d'honneur à utiliser les outils numériques pour établir de nouvelles références en matière d'efficacité opérationnelle et de satisfaction client.

Objectif : devenir un véritable leader du SaaS

Nextlane s'est engagé à devenir une société SaaS afin d'offrir des solutions évolutives, flexibles et accessibles. Le passage à un modèle basé sur le cloud permet des mises à jour transparentes, des coûts d'infrastructure réduits et une meilleure sécurité des données.

« *Nous avons investi dans la construction d'une infrastructure cloud sécurisée, nous avons optimisé notre plateforme et introduit une tarification par abonnement pour une plus grande flexibilité* », déclare Jean-Louis Baffier, Chief Revenue Officer, Nextlane.

Nextlane se concentre sur le développement de solutions évolutives qui s'adaptent aux besoins des clients tout en maintenant la conformité réglementaire. Cette transition permet à Nextlane de mieux répondre aux exigences évolutives du monde digital.

Pour exemple, en moins de deux mois, Nextlane a lancé avec succès sa solution CRM Auto pour OMODA & JAECOO, une marque OEM asiatique en plein essor qui pénètre le marché européen. "*Je n'ai jamais vu une nouvelle application déployée aussi rapidement* », déclare Ignacio Soto Moro, DSI d'OMODA & JAECOO.

À propos de Nextlane Group

Nextlane Group est l'écosystème de gestion d'activité automobile leader en Europe, à la fois sécurisé, ouvert et intelligent. Nextlane fournit des solutions logicielles innovantes qui permettent aux concessionnaires et aux constructeurs de stimuler la croissance de leurs activités et d'améliorer l'expérience client. La suite complète de Nextlane couvre tous les aspects du processus de vente automobile, de la gestion des stocks de véhicules aux services après-vente, en passant par la comptabilité et la facturation.

Avec plus de 700 employés dans 11 pays, Nextlane Group est dédié à la digitalisation et à la simplification de l'ensemble du parcours automobile. Sa mission est de promouvoir l'excellence digitale dans l'industrie en créant un écosystème numérique fiable.

Pour plus d'informations, visiter www.nextlane.com