



# Postvendita in concessionaria: arriva una nuova piattaforma integrata

*Al debutto un sistema digitale progettata per migliorare l'esperienza del cliente*

ABBONATI A



26 marzo 2019



Arriva sul mercato una piattaforma di "Customer Experience Management integrata", un sistema digitale progettata per migliorare l'esperienza del cliente e rafforzare le attività nel post-vendita. L'idea di base è quella di stabilire un dialogo in tempo reale duraturo e immediato con i propri clienti durante tutto il ciclo di vita della vettura per mantenere i veicoli in piena efficienza, migliorare la sicurezza su strada e fidelizzare i clienti.

Il progetto è della LoJack Italia, società del Gruppo CalAmp, leader nelle soluzioni telematiche per l'Automotive e nel rilevamento e recupero dei veicoli rubati e MotorK, la scaleup italiana che sta innovando a livello europeo l'intero comparto digitale Automotive, annunciano oggi la loro partnership per lanciare

"Grazie all'integrazione dei dati LoJack nella piattaforma di Lead Management cloud-based sviluppata da MotorK - spiegano i tecnici - i concessionari auto di tutti i brand potranno disporre di informazioni utili per assistere il cliente in caso di crash oppure per un'avaria; in caso di incidente, grazie anche alla tecnologia proprietaria CrashBoxx, l'innovativo servizio che fornisce notifiche istantanee sugli effettivi crash, il dealer, avvertito tempestivamente della gravità del problema e del luogo in cui si è verificato, potrà supportare il proprietario del veicolo al meglio inviando un carroattrezzi, qualora necessario, e organizzando la riparazione in officina".