

MotorK, la più importante realtà specializzata in soluzioni SaaS per il retail automotive in area EMEA, presenta CallSparK, la nuova soluzione della SparK Platform rivolta a Dealer e Case Auto per ottimizzare la gestione dei lead. Grazie all'integrazione dell'intelligenza artificiale, CallSparK diventa il collaboratore digitale dei Dealer per incrementare il tasso di risposta sul lead, ottimizzarne il processo di qualifica e aumentare il numero di appuntamenti.

In un contesto fortemente competitivo, ogni lead è un'opportunità potenziale e tempi di risposta lunghi possono tradursi in occasioni mancate. Un ricontatto entro due minuti dalla generazione del lead ha una probabilità del 70% di catturare l'interesse dell'utente, percentuale che scende drasticamente al 40% se la qualificazione del lead si verifica entro dieci minuti.

CallSparK sfrutta l'intelligenza artificiale per colmare il divario tra cliente e rivenditore, eliminando il rischio di perdita di lead e assicurando che ogni opportunità venga sfruttata al meglio. Al momento della ricezione del lead, il bot di CallSparK cerca il primo operatore disponibile per far sì che il cliente venga tempestivamente richiamato. Se non vi sono venditori disponibili, CallSparK contatta direttamente il prospect per pianificare un appuntamento telefonico, ottimizzando così il tempo del Consulente di vendita e evitando ritardi nelle risposte.

Inoltre, CallSparK dà priorità all'interazione con il cliente, garantendo che gli scambi siano significativi e non invadenti. Mettendosi in contatto con i clienti solo quando è espresso un reale interesse, CallSparK promuove un approccio personalizzato che migliora la percezione del brand e riduce al minimo le comunicazioni indesiderate.

La sezione di analytics di CallSparK registra, trascrive e riassume automaticamente le telefonate, consentendo di monitorare i dettagli e identificare gli argomenti più richiesti. Fornisce inoltre un'analisi sul sentiment della chiamata, aiutando i consulenti di vendita a comprendere le aree di miglioramento per le interazioni successive.

*“La nostra esperienza al servizio della distribuzione automotive ci porta ad affermare con certezza che tempi di qualificazione dei lead troppo lunghi sono spesso la principale causa di opportunità mancate”* commenta **Marco Marlia**, CEO e Co-Founder di MotorK. *“Abbiamo sviluppato CallSparK con l'obiettivo di permettere a Dealer e Case Auto di sfruttare il potere dell'intelligenza artificiale per massimizzare la gestione dei lead, traducendoli in vendite e ricavi maggiori”*.

# ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER



CAR SERVICE by  
**PNEUSNEWS**

© riproduzione riservata pubblicato il 14 / 05 / 2024