

Horizon Automotive conferma il suo ruolo di tech-mobility provider nato con i dealer e per i dealer, con la sua prima Convention "Driving innovation together" tenutasi ieri pomeriggio all'Automotive Dealer Day, a cui hanno partecipato oltre 200 persone tra dealer, aziende e giornalisti. L'evento è stato la cornice ideale per annunciare importanti novità a livello di innovazione tecnologica e di servizio, tra cui il lancio di **Quicko**, il primo super-quotatore del noleggio a lungo termine basato sull'Intelligenza Artificiale.

In soli 4 anni dalla nascita, Horizon si è affermata nel mondo del NLT e delle soluzioni alternative all'acquisto in proprietà, con oltre 12 mila auto vendute, circa 8.500 nuovi clienti serviti e 20 milioni di fatturato che raggiunge quota 280 milioni se contiamo il fatturato incrementale generato dai dealer soci e partner. Una crescita trainata da un modello di business scalabile, che l'azienda è pronta ad esportare all'estero in mercati affini a quello italiano. A partire dalla Spagna, dove Horizon Automotive dovrebbe sbarcare già nel corso del 2024.

Alla base del successo del tech-mobility provider vi sono innanzitutto i costanti investimenti in tecnologia, il cui ruolo è quello di connettere la rete di dealer partner, abilitare il dealer a entrare velocemente nel modo giusto nel noleggio e accelerare la generazione di business aggiuntivo. A questo si aggiunge il modello "phygital", ovvero la capacità di unire l'innovazione digitale con la prossimità fisica al cliente.

Grazie all'innovativo approccio marketplace e alla duplice natura di broker e concessionario, oggi la tech mobility company è presente in 18 regioni italiane e può contare su uno stock multi-brand che copre il 100% del mercato, un know-how verticale su prodotto, logistica e post-vendita e un ampio portafoglio di soluzioni finanziarie.

Questi pilastri, proiettano Horizon Automotive a diventare il primo brand in Italia in termini di mobilità alternativa alla proprietà entro il 2025.

Il cuore pulsante di Horizon Automotive: la tecnologia

L'ecosistema tecnologico di Horizon Automotive è rappresentato dall'"Horizon Mobility Platform", il cui fulcro è la Mobility Platform stessa, nata con l'obiettivo di semplificare l'ingresso del dealer nel mondo del noleggio. Durante la Convention, Horizon ha lanciato lo strumento più potente di sales intelligence & mobility management sul mercato del NLT in Italia, grazie all'introduzione di:

- **QUICKO**, il primo quotatore universale multi-noleggiatore;
- il nuovo **WIZARD**, un assistente di vendita virtuale, e un sistema di back-office automatizzato basato sull'intelligenza artificiale;

- Nuove funzionalità per i clienti corporate per gestire efficacemente le flotte e i servizi Horizon ad esse associate.

QUICKO è il primo super-quotatore universale in grado di generare canoni di noleggio a lungo termine di tutte le società di noleggio, in tutte le combinazioni possibili e per tutti i più di 2000 veicolo presenti nella Horizon Mobility Platform. Frutto di anni di analisi statistiche e più di mezzo milione di quotazioni generate, QUICKO confronta ed estrae i canoni dei vari noleggiatori, mostrando il «miglior prezzo» in termini di convenienza. Una vera rivoluzione nel mondo del noleggio a lungo termine. A questo si aggiunge il nuovo WIZARD, costruito con algoritmi basati sull’A.I., che aiuta i venditori a selezionare più velocemente le migliori soluzioni di mobilità in base alle esigenze specifiche dei clienti e supporta i fleet manager nella selezione dei veicoli più in linea con i propri driver.

La nuova divisione Product & Operations

La Dealer Convention è stata inoltre l’occasione per presentare la nuova divisione Product & Operations che si occuperà di Ordering & Delivery, Ottimizzazione della customer journey (soprattutto nel post-vendita) e Sviluppo prodotti e Servizi.

All’interno della Mobility Platform, i dealer potranno tracciare e monitorare in tempo reale tutti i dati relativi al loro ordine e allo stato della flotta. A cui si aggiunge per i Fleet Manager uno strumento tecnologico per la gestione e monitoraggio delle proprie flotte. Questa nuova integrazione permetterà di raggruppare tutti i dati in un unico spazio virtuale, semplificando la pianificazione aziendale. Inoltre, nuova enfasi verrà data a tutto il processo di post-vendita, grazie alla messa in rete di tutto il potenziale aftersales dei dealer facenti parte del network Horizon, per offrire ai clienti un’esperienza completa. In termini di sviluppo di prodotti e servizi, è stato potenziato il servizio Drive it Easy di presa e riconsegna del proprio veicolo a casa o in ufficio del cliente.

È stato annunciato anche il lancio del prodotto Horizon Lite Lease. Una formula mid-term caratterizzata da una durata contrattuale tra 2 e 18 mesi, che offre il vantaggio di un noleggio flessibile senza essere vincolato a un contratto a lungo termine e si appoggia ai dealer partner come punto di consegna.

Il Dealer sempre al centro

Horizon Automotive si è sempre posta un chiaro obiettivo: far entrare velocemente ed efficacemente i concessionari nel mondo del NLT, per intercettare segmenti non pienamente presidiati. Questo, mettendo a loro disposizione tutti gli strumenti per vendere al meglio e

Alla sua prima Dealer Convention, Horizon Automotive svela importanti novità in termini di sviluppo tecnologico e programmi di crescita | 3

con la miglior competitività i propri marchi e prodotti, offrendo soluzioni di prodotto multi-brand sui canali non centrali per il dealer. Un approccio che in soli due anni ha portato ad un totale di 3.000 ordini, con 40 dealer ad oggi presenti nel network, 10 Horizon Store e altri in apertura entro fine anno. La Convention è stata l'occasione per rinnovare l'invito ai dealer a trasformarsi concretamente in "tech mobility hub", intraprendendo lo stesso percorso di crescita che ha avuto Horizon Automotive negli ultimi anni.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER



CAR SERVICE by
PNEUSNEWS

© riproduzione riservata pubblicato il 15 / 05 / 2024