

Stellantis ha arricchito il suo ecosistema Spoticar con la piattaforma Spoticar Trade, un marketplace esclusivo di Stellantis pensato per i suoi clienti B2B. Questa nuova piattaforma mira a cambiare radicalmente l'esperienza dei clienti B2B durante la ricerca e l'acquisto di vetture usate.

Grazie all'accesso privilegiato a uno stock di veicoli usati di 9 marchi (Alfa Romeo, DS Automobiles, Lancia, Abarth, Jeep, Peugeot, Citroën, Fiat e Opel), i clienti business del settore automotive di 8 paesi europei quali Francia, Italia, Germania, Spagna, Portogallo, Paesi Bassi, Belgio e Austria vedranno facilitato il proprio lavoro, stabilendo una partnership privilegiata con i brand Stellantis tramite Spoticar Trade.

Integrato nel piano strategico Dare Forward 2030, Spoticar Trade punta a rendere Stellantis un importante player multimarca a livello globale. Con la creazione di questo marketplace, nel 2025 Stellantis mira a vendere 400.000 veicoli usati ai clienti business in Europa. Con Spoticar Trade, Stellantis amplia in modo significativo le possibilità offerte ai clienti B2B nel mercato delle auto usate, sia in termini di varietà dell'offerta sia a livello di servizi.

Il nuovo marketplace consentirà inoltre ai concessionari dei marchi Stellantis di diversificare la propria offerta di auto usate proponendo tutti i brand dell'azienda. Spoticar Trade permetterà ai professionisti del settore automotive, indipendentemente dalle proprie dimensioni, di beneficiare dei vantaggi di un grande spazio digitale dedicato alla vendita di veicoli usati del costruttore:

Ampia scelta di prodotti: grazie alla diversità dei marchi disponibili e alla ricchezza di ciascuna gamma, Spoticar Trade darà accesso a una vasta scelta di veicoli di ogni età, motorizzazione e chilometraggio. L'eterogeneità dell'offerta di vetture, anche elettriche e ibride di Stellantis, consentirà ai clienti B2B di rispondere alle nuove esigenze di mobilità, accedendo a un vasto portafoglio di modelli e tecnologie.

Rapporto privilegiato con il costruttore: grazie al collegamento diretto con il costruttore e con una piattaforma amministrativa che facilita le procedure, Spoticar Trade assicura un tramite con Stellantis e mira a facilitare le relazioni con i clienti, snellire gli scambi e semplificare le procedure, a tutto vantaggio di una customer experience più efficiente.

Vasta gamma di servizi: Spoticar Trade propone ai clienti servizi innovativi per il mercato B2B quali finanziamenti, soluzioni di trasporto che consentono la consegna da uno a cento veicoli e auto ricondizionate dal costruttore, pronte per la consegna.

Diversi metodi di acquisto: Spoticar Trade offre molteplici soluzioni di acquisto per soddisfare le varie tipologie di clienti business: prezzo fisso (procedura “click and buy”), aste, aste inverse, vendita di lotti. In questo modo, tutte le strutture commerciali troveranno il tipo di acquisto a loro più congeniale.

© riproduzione riservata pubblicato il 4 / 07 / 2024