

5. Casos de uso →

RETO

La red de postventa en España está conformada por 44.000 talleres. Conseguir una atención al cliente homogénea, uniforme, de calidad y eficaz es uno de los principales retos que afrontan los fabricantes de automóvil y a eso dedican enormes esfuerzos.

Sin embargo, ante una capilaridad tan alta de talleres, el control sobre el servicio postventa de los fabricantes es complejo y no siempre satisfactorio.

SOLUCIÓN

Nuestro asesor virtual de servicio postventa de un gran fabricante de automóviles es capaz de atender a los clientes en 4 idiomas, contrastar los datos que de él y de su vehículo existen en la base de datos y modificarlos en caso necesario.

Entrenado para localizar el taller más idóneo para el cliente, organizar la cita para su visita, avisar a su asesor habitual de su llegada y ofrecerle y gestionar el abanico completo de servicio postventa del taller, desde la recogida y entrega del coche en el domicilio o el vehículo de sustitución..

BENEFICIOS

Disponibilidad **24/7** de agenda única con los diferentes **4 idiomas** en la atención al cliente

Integración de la agenda única con los diversos talleres

Ominicanalidad en la atención al cliente.

Simplificación del proceso de gestión de citas.

AUTOMOCIÓN

