

Autingo, socio tecnológico de la posventa española

Autingo, plataforma digital que permite calcular y reservar al instante con precio cerrado las reparaciones y mantenimiento del coche en talleres de toda España pero además Autingo se afianza como socio tecnológico y plataforma B2B para la innovación de la posventa de automoción, proporcionando diversos servicios a gran variedad de socios con el objetivo de complementar digitalmente la implicación de los mismos en la posventa

Con la participación de Pedro Sanz, CEO de Autingo en la mesa redonda sobre “satisfacción del cliente digital” en la XV edición del foro de Ganvam, se confirma el giro estratégico de Autingo como plataforma digital.

Autingo se posiciona como la primera plataforma digital de gestión de reparaciones de mecánica que permite al conductor reservar un mantenimiento, o reparación en un taller de la Red de Talleres Recomendados de Autingo, a un precio cerrado. Sólo tiene que introducir la matrícula o el modelo de su coche y selecciona la intervención que necesita; automáticamente, se ofrece un precio cerrado y garantizado por Autingo en el taller seleccionado.

Actualmente el mercado potencial de esta plataforma centrada en el cliente final es de 20 millones de posibles usuarios. De ellos, un 80%, realizarán alguna búsqueda en internet relacionada con una intervención mecánica en su coche, y al menos una vez al año harán uso de un taller mecánico. Y es que las búsquedas relacionadas con la reparación de automóviles o los talleres han aumentado más de un 400%.

Pero además Autingo se ha afianzado como socio tecnológico y plataforma B2B para la innovación de la posventa de automoción, prestando diferentes servicios a una gran variedad de socios a fin de complementar digitalmente la implicación de estos en la posventa.

La flexibilidad que le facilita tener un equipo de desarrollo interno a la hora de integrarse con otros socios de posventa, la capacidad para hacer seguimiento digital al proceso de la reparación, y la gran cantidad de datos relativos a las reparaciones y al comportamiento del conductor que genera Autingo como plataforma digital son algunas de sus principales fortalezas.

El coche conectado, es otra de las grandes apuestas de Autingo. A partir de los datos recogidos en el automóvil, del automovilista y de su comportamiento es capaz de hacer un pronóstico predictivo de posibles averías. La utilización de la inteligencia artificial además es usada para predecir, si un cliente es propenso a comprar y así poder ofrecerle el precio cerrado al instante, o definir los clientes más predispuestos a repetir en un intervalo de tiempo más breve y poder realizar sobre ellos los recordatorios apropiados para mejorar la conversión, y de detectar las averías para hacer un pronóstico de posteriores fallos, así como de ofrecer talleres cercanos donde efectuar el mantenimiento o la reparación.

“Además este estudio del comportamiento nos permite enfocar las campañas de SEO y SEM y, de esta manera, ofrecer la mejor experiencia tanto a nuestros clientes como a los clientes potenciales.” Señala Diego Renedo, COO de Autingo.

Con los algoritmos utilizados, se pueden ver los precios de los cálculos y cómo se refleja en las búsquedas y las compras para después ajustar los precios de manera automática. De esta manera, el conocimiento sobre el cliente permite a la plataforma saber qué ofrecerle exactamente a cada uno de ellos, aumentando así la probabilidad de éxito en su relación con él.

Datos de contacto:

Diego Renedo
COO Autingo
917613825

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Telecomunicaciones](#) [Automovilismo](#) [E-Commerce](#) [Industria](#) [Automotriz](#) [Innovación Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>