

## **CitNOW refuerza el canal digital de los concesionarios para mantener su actividad desde casa**

**Las últimas medidas adoptadas por el gobierno con motivo del estado de alarma decretado por la pandemia del COVID-19 han provocado el cierre de las instalaciones físicas de los concesionarios de automoción**

CitNOW permite a los profesionales de las redes, ventas y postventa, adaptarse a la nueva situación, ofreciéndoles herramientas para desarrollar su trabajo online de la manera más eficaz posible durante la cuarentena. La principal finalidad es mantener una mínima actividad comercial, de servicio y relación con los clientes para posibilitar una recuperación más rápida.

Según datos recopilados por Faconauto, el cese de la actividad de los concesionarios, tanto en su parte comercial como en posventa, desde que se decretase el estado de alarma, ha provocado una caída del 85% en ventas de vehículos nuevos, mientras que los trabajos en taller han descendido en un 99%.

CitNOW basa su plan de acción en tres ideas principales: relación con los clientes, gestión de leads y actividad de prospección.

En este momento en el que la actividad comercial está paralizada en las exposiciones es importante mantener activos e interesados a los clientes y diferenciarse de los competidores. Esto se logra aportando información de interés sobre el vehículo de su elección (características especiales, comparativa con otros modelos de la competencia, novedades, logros de la marca y modelo) mediante smartvídeos personalizados que muestren los principales valores, características, servicios y ventajas de la marca. Además, mediante la tecnología de vídeo el concesionario también puede atender al cliente en relación con cualquier aspecto del mantenimiento de su vehículo.

CitNOW considera que la prospección y la búsqueda de nuevos clientes en esta situación ofrece una oportunidad para reforzar la relación con los usuarios, por lo que recomienda “alimentar el deseo” mediante el envío de smartvídeos, además de informar sobre nuevos modelos de financiación, seguros, garantías, etc. Muchos de estos vídeos se pueden utilizar también para las redes sociales, incrementando de esta manera la visibilidad de la marca, sus modelos y servicios.

Muy importante para el cliente es sentirse apoyado por el concesionario ante cualquier problema de movilidad, por lo que se deberá reiterar la disponibilidad para resolver cualquier tipo de duda o incidencia.

“En esta época tan difícil de cuarentena, desde CitNOW creemos que es fundamental que todos

cumplamos las directrices marcadas por el Gobierno y nos quedemos en casa. Gracias a nuestra tecnología online, hemos desarrollado soluciones especialmente útiles en estos momentos para apoyar a los concesionarios” comenta Manuel de la Guardia, Director General de CitNOW. “En el área comercial, mantener el contacto online con los clientes a distancia con temas de interés y de la forma adecuada es importante, mientras que en posventa posibilitamos también herramientas para atender a los clientes a distancia que precisen mantenimiento y tengan problemas de movilidad”.

En el contexto actual, el vídeo se convierte en una ayuda fundamental para marcas y concesionarios al ser capaces de gestionar sus clientes a distancia mientras mantienen el servicio, la transparencia y credibilidad, factores que tanto los clientes como el sector reconocen como imprescindibles.

## Acerca de CitNOW

CitNOW es el líder mundial de presentación de productos y servicios en vídeo para la venta y posventa del sector del automóvil. Su objetivo es la utilización del vídeo para conseguir la comunicación más efectiva de los concesionarios, vendedores y asesores de servicio con sus clientes para incrementar sus ventas y hacerlas más rentables.

Trabaja con 28 fabricantes de vehículos disponiendo para ello de más de 4.000 aplicaciones informáticas y sistemas en las instalaciones de concesionarios en todo el mundo. El paquete completo de productos y servicios de CitNOW ha logrado incrementos muy significativos en las ventas en vehículos y los servicios de posventa, en solo ocho semanas.

CitNOW inició su actividad en Reino Unido en 2008, tiene su central en Wokingham, su equipo de desarrollo en Stirling (Escocia) y trabajan en la empresa actualmente más de 100 personas. Gracias a su eficacia ha logrado un desarrollo internacional muy rápido. En Iberia, el Director General es Manuel de la Guardia, un ejecutivo de trayectoria ampliamente reconocida en el sector del automóvil.

CitNOW ha sido elegida por el Financial Times como una de las 30 empresas que más crecieron en el área de la tecnología. En el ranking FT1000, Europe’s Fastest Growing Companies, que engloba a las 1.000 empresas europeas que obtuvieron el mayor crecimiento porcentual de ingresos entre 2012 y 2015, CitNOW aparece en el puesto 176, con un crecimiento sostenido del 677 %, alcanzando el puesto 27 en el sector tecnológico.

[www.citnow.es](http://www.citnow.es)

### **Datos de contacto:**

Laura Hermida  
917818090

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

Categorías: [Motociclismo](#) [Automovilismo](#) [E-Commerce](#) [Industria](#) [Automotriz](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>