

Cars&Cars presenta la nueva forma de comprar un vehículo: desde el sofá y 100% online

Los clientes recibirán el vehículo en su domicilio en tan solo 48h. Cuenta con 14 días o 500 km para probarlo, sin ningún compromiso. Este nuevo modelo de negocio ayuda a la igualdad de oportunidades de las áreas rurales, ya que evita los desplazamientos físicos a concesionarios

Cars&Cars, concesionario con más de 25 años de experiencia en la compraventa de vehículos de ocasión certificados, ha anunciado su nuevo proceso de venta 100% online. A través de su nueva web, www.carsycars.com, los clientes podrán adquirir su nuevo vehículo desde su propia casa y recibir el vehículo, en su domicilio, en tan solo 48h.

De este modo, los usuarios contarán con una experiencia de compra mucho más cómoda, ágil y transparente. Mediante búsquedas generales o concretas en el nuevo buscador holístico, pueden encontrar el modelo que más se ajuste a sus necesidades. Además, gracias a un nuevo comparador, podrá comparar hasta tres modelos distintos. También podrá, introduciendo unos sencillos datos, calcular la financiación que mejor se ajusta a su situación económica o el máximo importe que puede pagar. Asimismo, podrá contar con una asesoría personal totalmente gratuita en caso de necesitarlo.

Aquellas personas que residan en zonas rurales, sin acceso a concesionarios, evitarán el desplazamiento a un establecimiento físico, gracias a la mejora del servicio que propone la compañía, por el cual es posible garantizar la entrega del coche en el domicilio del comprador, en un plazo de tan solo 48 horas, en cualquier punto de la península. Además, una vez que lo recibe, el usuario puede probar el coche durante 14 días o 500 km, sin compromiso y devolverlo en caso de que no le convenza.

El usuario puede conocer al detalle el estado del coche, gracias a esta nueva modalidad online, mediante una videollamada con una persona del departamento comercial. Asimismo, también puede gestionar la financiación desde la propia web, de hasta el 100%, de forma autónoma y en un tiempo reducido. El proceso de compra se gestiona mediante la autenticación vía SMS, para evitar tener que personarse en un concesionario.

Por último, todos los precios de Cars&Cars son definitivos, sin sorpresas ni gastos de última hora. Todas las gestiones de la compra las realiza el concesionario de forma totalmente gratuita.

"Cars&Cars está viviendo una auténtica revolución en la que el usuario es el centro de todos los esfuerzos. El objetivo es que comprar un coche sea una experiencia transparente, sin complicaciones y adaptada a la era digital. Eso es lo que este nuevo modelo de compra 100% online ha conseguido", afirma Ernesto Soto, CEO de Cars&Cars.

"Buscábamos transformar la idea tradicional de concesionario en una web de referencia en el mercado de vehículos de ocasión, dado que la forma en que la gente se aproxima a la compra de un coche ha cambiado. Tras un intenso proceso de investigación del mercado, se hizo una definición clara del tipo de cliente y, posteriormente, se realizó un diseño que cumpliera con las expectativas de la persona y su customer journey. El resultado es la implementación de una nueva web en la que la experiencia de usuario es el centro", explica Laura Hernández Feu, directora de marketing de Cars&Cars.

Con esta reorientación de su modelo de negocio, Cars&Cars se posiciona como uno de los principales concesionarios de vehículos de ocasión online y refuerza su compromiso de ofrecer un servicio cómodo, seguro y de confianza.

Datos de contacto:

Pilar Rodríguez

Sobre Cars&Cars: Cars&Cars es un concesionario de vehículos de ocasión certificados que aúna lo mejor del modelo tradicional de
660561483

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

Categorías: [Nacional](#) [Automovilismo](#) [Madrid](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#) [Movilidad y Transporte](#) [Industria](#) [Automotriz](#) [Otras Industrias](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#) [Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>