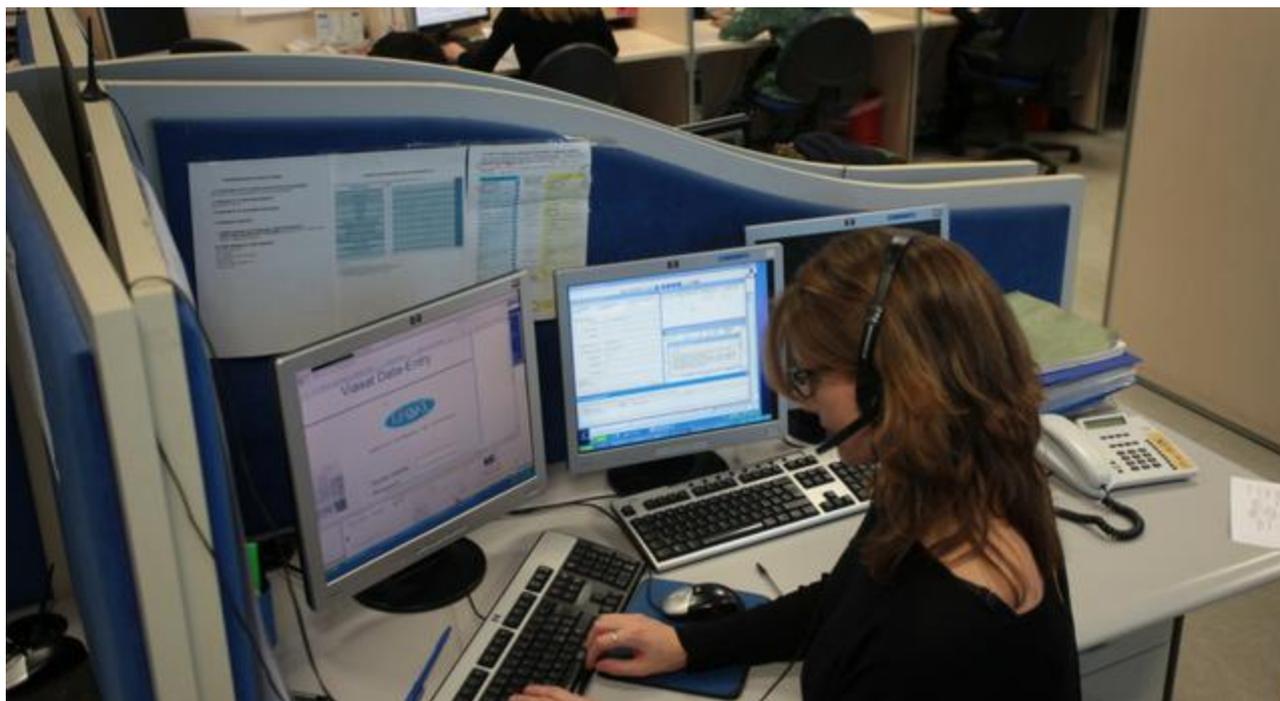


Viasat Dealer Portal: il business dei concessionari diventa 4.0

di Vincenzo Bonanno

Se l'obiettivo è fidelizzare il cliente per gestire in maniera efficace il post vendita, favorire il ritorno sul service, ottimizzando il business, il Viasat Dealer Portal è certamente uno strumento formidabile nelle mani dei concessionari.

Attraverso l'analisi dei dati forniti dalle box Viasat installate a bordo (K-box e S-box), il portale consente di accedere alle informazioni sul veicolo in tempo reale e permette al dealer di mettere a punto una pianificazione mirata sul cliente. Garantire, quindi, una corretta manutenzione ordinaria dell'auto (tagliandi, ma anche controlli, gestione scadenze e tanto altro) e straordinaria, con il supporto di alert diagnostici automatici che consentono di rilevare eventuali anomalie, anticipando l'eventuale richiesta di intervento.



LE POTENZIALITÀ DEL VIASAT DEALER PORTAL

Il Viasat Dealer Portal, oltre a rivelarsi estremamente efficace per assicurarsi il ritorno in officina delle auto vendute, è uno strumento di gestione del cliente, utile a supportare le attività quotidiane del processo di vendita e fidelizzazione.

Inoltre, il Viasat Dealer Portal si caratterizza per l'estrema facilità di utilizzo: per accedere al portale basta effettuare un semplice login ed essere così informati sullo stato di salute dei veicoli del proprio parco clienti. È possibile anche effettuare analisi statistiche sull'effettivo ritorno sul service

e, dunque, sulle eventuali ulteriori attività di fidelizzazione della propria clientela.
Il costo di attivazione, per i dealer, è incluso nel pacchetto di acquisto delle box Viasat ed è completamente assorbito dalla proposizione commerciale del concessionario.

SCATOLA NERA VIASAT

Il dispositivo Viasat (K-box o S-box), installato a bordo del veicolo, infine, funziona anche da localizzatore satellitare e comunica costantemente con la Centrale Operativa Viasat, offrendo al cliente servizi di sicurezza, antifurto e assistenza in caso di incidente.

La soluzione è già in commercio da oltre un anno e sta riscuotendo un enorme interesse da parte dei concessionari: un trend in costante crescita forte anche del brand Viasat che lo ha sviluppato e implementato interamente.

Oltre ai canali diretti, il Viasat Dealer Portal è proposto pure tramite la partnership con Mapfre Warranty e Kairos (società di consulenza con pluriennale esperienza nei servizi commerciali di telemetria e di telediagnosi), con l'obiettivo di offrire soluzioni innovative per i concessionari, in modo da consentirgli di ampliare l'offerta di servizi da proporre ai clienti.