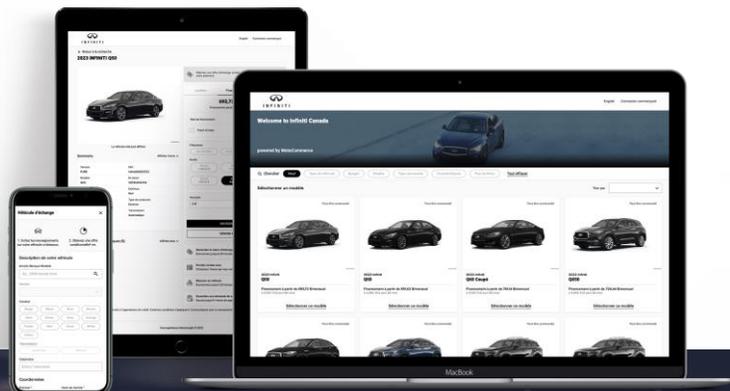


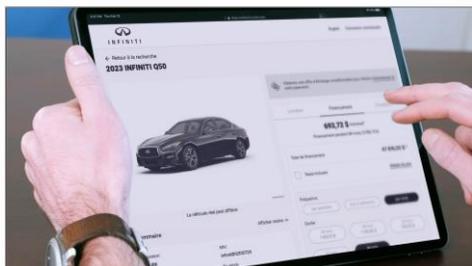
Transparent, cohérent, omni-canal. Une solution de vente au détail moderne conçue pour faire progresser votre concession

Chez Motoinsight, nous redéfinissons le processus d'achat d'un véhicule grâce à notre solution numérique de vente au détail, MotoCommerce.



Qu'est-ce que MotoCommerce ?

MotoCommerce offre une expérience d'achat unique et dynamique à chaque client. Que ce soit en ligne, en concession ou une combinaison des deux, MotoCommerce fournit l'expérience que vos clients recherchent et les outils dont vous avez besoin pour guider efficacement leur achat en concession ou en déplacement.



1. Une expérience en ligne solide

92 % de vos clients commencent leur parcours d'achat en ligne. MotoCommerce permet à vos acheteurs en ligne de naviguer plus profondément dans le processus de vente de manière intuitive et transparente depuis n'importe quel ordinateur ou appareil mobile.



2. Connectivité en magasin et en ligne

Dans une expérience de vente au détail numérique omnicanale et connectée, votre concession reste au cœur de votre processus de vente. Avec MotoCommerce, les achats en ligne et en personne fusionnent en une seule expérience d'achat unique et puissante qui génère des prospects très engagés qui sont plus susceptibles de se convertir.



3. Une approche transparente vers la transaction

Les intégrations intégrées de MotoCommerce optimisent l'efficacité du travail en concession et ses puissantes fonctionnalités sont conçues pour engager plus de prospects et améliorer la qualité et l'efficacité des communications sortantes.

Qu'est-ce qu'une expérience omnicanale ?

La vente au détail omni-canal est une approche interconnectée du commerce numérique qui offre aux acheteurs une expérience cohérente entre les canaux en ligne ou autres. Les acheteurs peuvent franchir chaque étape du parcours d'achat depuis la salle d'exposition d'un concessionnaire ou depuis n'importe quel appareil numérique, à n'importe quel moment. La vente au détail omni-canal permet à vos clients de naviguer plus profondément dans le processus de vente 24/7/365, même lorsque votre concession est fermée.



Voici comment MotoCommerce profite à des revendeurs comme vous

Augmentez votre CSI

Nos clients sont **extrêmement satisfaits de la commodité** des achats avec MotoCommerce... la confiance, l'excitation et l'enthousiasme d'acheter sont tous présents.



John Agnew
Conseiller de vente

Augmenter les bénéfices

Nos clients sont plus heureux et plus enclins à acheter lorsqu'ils franchissent nos portes, et ils concluent à des taux plus élevés... avec une **augmentation moyenne de 100 \$ en F&I par véhicule vendu.**



John Fraser
Directeur général

Vendre plus de voitures

Nous vendons plus de voitures avec MotoCommerce, mais surtout, la satisfaction de nos clients n'a jamais été aussi élevée. Nous avons constaté une **augmentation de 48% des ventes.**



Joshua Woods
Directeur des ventes