



Volkswagen

• presse • news • prensa • tisk • imprensa • prasa • stampa • pers • 新闻 •

Volkswagen digitalizará las ventas

- Volkswagen reestructura su modelo de ventas, el programa se lanzará en Europa en abril de 2020.
- La digitalización y conectividad de los autos Volkswagen impulsan la transformación en las ventas.
- Se ampliará el negocio en línea y permitirá la venta directa.
- Se enfocará en los clientes de forma más individual a través de distribuidoras en ciudades y otros formatos de venta.

Puebla, Pue., 17 de octubre de 2018. Volkswagen mejora su organización de ventas para el futuro, reestructurando su modelo de ventas en conjunto con sus distribuidores. Este nuevo modelo se lanzará en Europa en abril de 2020. El día de hoy en Berlín, Volkswagen y el Consejo de Distribuidores Europeos presentaron su visión para el futuro de los 5,400 distribuidores y socios de servicio de Volkswagen, así como de sus 54,000 empleados en Europa. Volkswagen asignará un número a cada cliente con el objetivo de proporcionar un soporte directo e individual las 24 horas que va más allá de la simple venta de vehículos. Cada año, la Marca Volkswagen pretende introducir a 5 millones de clientes de todo el planeta al nuevo mundo de la movilidad y ofrecerles servicios individuales con base en su número de cliente. La experiencia de comprar un auto también cambiará. Las ventas en línea se expandirán masivamente y esto permitirá la venta directa. Se añadirán cinco nuevos formatos de ventas y servicios, tales como pisos de exhibición en las ciudades o tiendas *pop-up* (establecimientos temporales). Al mismo tiempo, las ventas serán más flexibles y eficientes.

“Éste es el paso correcto en el momento correcto”, dice Jürgen Stackmann, Miembro del Consejo para Ventas de la marca Volkswagen. “Adoptamos este enfoque ya que nuestro ambiente de negocios está cambiando a un ritmo impresionante. Debido a las nuevas tecnologías, las expectativas de los clientes han cambiado y tenemos nuevos participantes en el mercado”.

Contacto con medios:

Volkswagen México

Mauricio Gálvez / Ingrid Serrano

mauricio.galvez@vw.com.mx

sara.serrano@vw.com.mx

www.facebook.com/VolkswagenMexico

www.twitter.com/Volkswagen_MX

www.youtube.com/VolkswagenMx

www.plus.google.com/+VolkswagenMexico



Volkswagen

• presse • news • prensa • tisk • imprensa • prasa • stampa • pers • 新闻 •

En palabras de Stackmann, Volkswagen está muy bien posicionado, con socios de ventas y servicios calificados, una conexión en red de logística consolidada, una sólida cartera de productos y clientes extremadamente leales. Afirmó que el nuevo modelo de ventas consiste en la combinación de esta infraestructura con los nuevos elementos que definirán el negocio en el futuro, por ejemplo, los productos y servicios digitales, o las nuevas posibilidades de ventas en línea para productos y servicios.

La progresiva digitalización y conectividad de los autos Volkswagen impulsarán el nuevo modelo de ventas, que alcanzará un nuevo nivel en 2020 con la introducción de la nueva familia ID., completamente eléctrica y conectada. A partir de ahí, los clientes Volkswagen tendrán un número de cliente personal y esto les permitirá estar en el centro de un mundo de movilidad totalmente conectado en red que incluye el soporte individual directo que va más allá de la compra del vehículo, con disponibilidad las 24 horas. "De esta forma, conoceremos mejor las necesidades de nuestros clientes y podremos desarrollar ofertas personalizadas para cada cliente individual a través de la administración inteligente de datos. Esto ya se practicó con éxito en otros sectores", puntualizó Stackmann.

En este mundo de movilidad, los clientes se beneficiarán de una amplia variedad de ofertas hechas a la medida. Por ejemplo, los vehículos se mantendrán al día mediante las actualizaciones de software a través de la conexión en red con teléfonos móviles. Los vehículos notificarán al distribuidor la fecha del próximo servicio a través de la app de mantenimiento predictivo. Los clientes también podrán acceder a una amplia cartera de servicios del ecosistema digital Volkswagen We, tales como We Park, We Deliver o We Connect. También se incluirán servicios que van más allá de los propios vehículos de los clientes, por ejemplo, We Share, la oferta para compartir auto de Volkswagen.

El negocio en línea será una contribución clave para el desarrollo del nuevo modelo de ventas y actualmente se está ampliando masivamente. Dentro de la estructura de la nueva asociación digital con distribuidores, Volkswagen desarrollará una plataforma de Internet conjunta que manejará el proceso completo de compra hasta la celebración del contrato, incluyendo el financiamiento, el pago e incluso el intercambio de autos usados. Los clientes podrán elegir entre una amplia gama de modelos de la Marca y realizar la compra de su vehículo con un distribuidor en línea.

Contacto con medios:

Volkswagen México

Mauricio Gálvez / Ingrid Serrano

mauricio.galvez@vw.com.mx

sara.serrano@vw.com.mx

www.facebook.com/VolkswagenMexico

www.twitter.com/Volkswagen_MX

www.youtube.com/VolkswagenMx

www.plus.google.com/+VolkswagenMexico



Volkswagen

• presse • news • prensa • tisk • imprensa • prasa • stampa • pers • 新闻 •

Para Volkswagen, la nueva plataforma ofrecerá la posibilidad de ventas directas; la marca planea usar esta estrategia principalmente en los campos de software y servicios en línea.

Las personas que prefieran mantener un contacto personal con la Marca y el distribuidor tendrán una variedad de puntos de contacto en el futuro de la cual podrán elegir. Se implementarán cinco nuevos formatos además de las tradicionales distribuidoras de servicio completo, con ventas y servicios en un solo lugar. Los distribuidores sólo necesitará tener una instalación de servicio completo en el futuro, podrán modelar su presentación mediante un convenio con el importador correspondiente para que su negocio sea más efectivo y esté orientado a los clientes, con pisos de exhibición en la ciudad, tiendas *pop up*, instalaciones de servicio, centros de autos usados o concesionarios de servicio completo escalables (esto es, de tamaño variable).

“Creemos en el nuevo modelo de negocios porque fortalecerá la responsabilidad empresarial de los distribuidores”, afirmó el Dr. Matti Pörhö, Presidente del Consejo de Distribuidores Europeos (EDC), que representa los intereses de los distribuidores de Volkswagen en Europa. “Ellos desempeñarán un papel fundamental en las principales tareas para el futuro: las áreas de digitalización y movilidad eléctrica. Para hacer frente a estos retos, los distribuidores necesitan una base firme de rentabilidad”. Pörhö aplaudió la cooperación justa y abierta con Volkswagen. “Participamos activamente para formar el modelo de negocios desde el inicio”.

En el evento celebrado en Berlín, Volkswagen y el EDC formalizaron el nuevo modelo de ventas, cuando Jürgen Stackmann y Matti Pörhö estamparon su firma simbólicamente en el nuevo contrato que regirá las relaciones entre el fabricante y sus distribuidores en Europa a partir de abril de 2020. A principios del verano, la asociación alemana de distribuidores ya había acordado el contenido del contrato, seguida por los importadores europeos unas semanas después. Para finales de noviembre, todos los distribuidores europeos habrán firmado el nuevo contrato.

Contacto con medios:
Volkswagen México
Mauricio Gálvez / Ingrid Serrano
mauricio.galvez@vw.com.mx
sara.serrano@vw.com.mx

www.facebook.com/VolkswagenMexico
www.twitter.com/Volkswagen_MX
www.youtube.com/VolkswagenMx
www.plus.google.com/+VolkswagenMexico