

Hallo Noorwegen!

Een SEAT kopen in vijf klikken

- **SEAT en Harald A. Moller: pioniers die de uitdaging aangaan met de automobieldistributie en het huidige businessmodel**
- **SEAT start in Noorwegen met een omnichanneldistributieplatform gebaseerd op een eComerceplatform**
- **Akkoord met mobiliteitsoperator HYRE om innovatieve mobiliteitsconcepten aan te bieden**
- **De Ibiza, Leon, Arona en Ateca zijn de eerste modellen die zullen verkocht worden**

SEAT zet zijn internationale expansie verder en richt zijn pijlen op Noorwegen, een koploper wat betreft nieuwe trends en een benchmark in toekomstige mobiliteit. Het bedrijf implementeert er innovatieve distributieconcepten en pakt er uit met een feilloze en klantgerichte aankoopervaring.

De aanpak die wordt voorgesteld, kadert in SEAT's doelstelling om van Noorwegen een benchmark wat betreft digitale transformatie te maken. Noorwegen is een van de meest gedigitaliseerde landen en een grondlegger in het ontwikkelen van opkomende trends. Het is dus de perfecte plek om innovatieve oplossingen voor te stellen en nieuwe initiatieven uit te testen die de aankoopervaring van de klant kunnen verbeteren.

SEAT's doelstelling is daar te zijn waar zijn klanten zijn, zich aan te passen aan hun levensstijl en hun mobiliteitsoplossingen aan te bieden die aan hun behoeften beantwoorden. Sleutelcomponent van het distributiesysteem is een eComerceplatform waar gebruikers 24/7, 365 dagen per jaar wagens kunnen kopen.

Het intuïtieve en eenvoudige ontwerp van het platform laat gebruikers toe om de deal in 10 minuten af te sluiten met slechts 5 klikken.



Nadat de klant het juiste model gekozen heeft, doorloopt hij nog vijf stappen:

1. Het selecteren van de uitrustingsniveau.
2. Het kiezen van de motor die het beste bij hem past.
3. Het uitkiezen van de juiste koetswerkkleur.
4. Het toevoegen van de gewenste accessoires.
5. Met het bevestigen van de gepaste betaalmiddelen en aansluitend het uitchecken is de deal afgrond.

Het platform wordt ondersteund door een callcenter dat optreedt als klantencontactpunt en de lijn tussen verkoop en naverkoop doet vervagen.

Dankzij deze omnichannelervaring is SEAT klaar om de huidige verwachtingen van klanten in te lossen. Het zet een significante stap voorwaarts om een benchmark te worden in de digitalisering van de automobielwereld. In dit opzicht benadrukte Wayne Griffiths, vicevoorzitter voor verkoop en marketing bij SEAT dat: **“SEAT in Noorwegen een groot engagement zal tonen en dat een marktintroductie als katalysator zal werken voor de ontwikkeling van innovatieve oplossingen voor al onze markten”**. **“Het implementeren van ons eCommerceplatform snijdt de behoefte aan om nieuwe producten en diensten aan te bieden die interessant zijn voor onze klanten die gemiddeld immers 10 jaar jonger zijn dan de doorsnee-autokoper.”**

Fysieke trefpunten die de digitale ervaring aanvullen

Eén Brand Experience Center in Oslo en twee Brand Experience Spots in Bergen en Trondheim, die zopas door SEAT werden geopend, zullen fungeren als contactcenter voor de klant. Ze bieden lokale ondersteuning, onderhouden de klantenrelatie en nodigen klanten uit om de wagens uit eerste hand te komen bekijken.

Naast de ervaringstrefpunten voor het merk opent SEAT nog 20 servicepunten en 23 leveringspunten verspreid over heel Noorwegen met als doel dicht bij de klant te staan.

Griffiths deed mee dat: **“de markt naar nieuwe manieren van de verkoop van wagens evolueert en dat SEAT in de rol van de dealer gelooft als hoofdrolspeler in het verkoopproces. De noden en eisen van klanten veranderen. Fabrikanten en dealers moeten beiden en samen het avontuur aangaan om tegemoet te komen aan de verlangens van de bestuurders.”** Griffiths voegde eraan toe dat **“dealers met de inclusie van**



nieuwe mobiliteit voor wagens en connectiviteitsoplossingen op termijn naar een mobiliteitsplatform evolueren, dat diensten aanbiedt zoals het updaten van software voor wagens en het opladen van de batterij.”

Een wagen kopen terwijl je tapas peuzelt

Naast de Brand Experience-trefpunten zullen over het hele land mobiele pop-upstores rondreizen die de volgende weken SEAT's omnichannelaanpak naar elke uithoek van het land brengen. Geïnteresseerde klanten kunnen de producten die in het land verkrijgbaar zijn ervaren en eveneens testritten maken.

Bovendien opent er later op het jaar in de stad Oslo een Urban Experience-store waar tapas op het menu zullen staan en waar het merk kan versmelten met de lifestyle van de klant. Hiermee bewijst SEAT dat het wil gaan waar de klanten zijn.

Mobiliteitsengagement met de medewerking van HYRE

Samen met de komst van SEAT naar Noorwegen stelt het bedrijf een samenwerkingsovereenkomst met HYRE voor, een gedeeld mobiliteitsplatform waarop het carsharing-diensten in het land zal promoten. Ontworpen voor omgevingen van zogenaamde deeleconomieën biedt dit platform particulieren de kans om onder elkaar een wagen te delen via een app die de digitale spil is.

Door het gebruik van de HYRE-technologie wordt het voertuig een geconnecteerde wagen die geopend, gehuurd en door de gebruiker bestuurd kan worden. Zo verkrijgen consumenten uit de stad toegang tot een wagen wanneer ze die nodig hebben.

Hiervoor tekende SEAT met HYRE een overeenkomst om een vloot van 40 wagens op poten te zetten, zodat de Noorse gebruikers de kans hebben om testritten te combineren met de carsharing-dienst.

Naast de samenwerking met HYRE biedt SEAT over heel Noorwegen ook testritten aan via het netwerk van AVIS.

Een compleet portfolio voor elke smaak

Het bedrijf penetreert de Noorse markt met de verkooptoppers Ibiza en Leon naast de twee SUV's van het merk, de Ateca en de Arona. Deze modellenline-up, resultaat van de grootste ontplooiende productoffensief tot nog toe, vervolledigt een portfolio die beantwoordt aan de lokale noden.



Het bedrijf is er zich van bewust hoe belangrijk elektrische voertuigen zijn voor de Noren. In 2020 lanceert SEAT zijn eerste volledig elektrische wagen op basis van het MEB-platform van de Volkswagen-groep. Die zal meteen ook het startsein voor een elektrisch productoffensief van het merk.

SEAT is de enige constructeur die in Spanje wagens ontwerpt, ontwikkelt, bouwt en commercialiseert. De multinational, die deel uitmaakt van de Volkswagen-groep, heeft zijn hoofdzetel in Martorell (Barcelona) en exporteert ruim 80% van zijn wagens naar meer dan 80 verschillende landen. In 2017 verkocht SEAT wereldwijd 470.000 wagens.

De SEAT-groep stelt meer dan 14.700 personen tewerk in zijn drie productiecentra in Barcelona, El Prat de Llobregat en Martorell, waar onder andere de succesvolle Ibiza, Leon en Arona worden gebouwd. Verder bouwt SEAT de Ateca en Toledo in Tsjechië, de Alhambra in Portugal en de Mii in Slovaakse.