



Porsche amplía la venta de vehículos online

01/02/2022 Porsche consiguió otro hito más en el comercio electrónico. Acaba de llegar a 100 el número de países donde los clientes pueden ver en internet las unidades en existencia (18 de ellos en América Latina y el Caribe) y, en 26 de ellos, también es posible realizar la compra.

En Canadá, la selección de modelos a través de internet es la plataforma de marketing exclusiva para vehículos nuevos en existencia. Globalmente, 94 por ciento de los concesionarios ahora presentan sus autos nuevos y usados en el mercado digital, donde actualmente hay en oferta 16 300 unidades.

Al mismo tiempo, la demanda por parte de los clientes está aumentando. El pasado año, alrededor de 5800 Porsche de stock fueron vendidos por medio del canal online, más del triple que en el ejercicio anterior, donde dicho canal fue utilizado para entregar 1700 unidades. Unos 110 000 potenciales clientes fueron captados a través de la plataforma mundial, un dato que supone un incremento de 61 por ciento en comparación con 2020. Aproximadamente, un millón cien mil usuarios utilizaron la rediseñada herramienta de búsqueda de modelos Porsche cada mes.

En Europa, las ventas online han estado disponibles en la mayoría de los mercados, desde 2021. Las consideraciones estratégicas también han jugado un papel relevante a la hora de decidir el lanzamiento en nuevos territorios. Por ejemplo, en los Países Bajos la base de clientes está especialmente familiarizada con internet. Por su parte, Noruega es uno de los mercados con mayor crecimiento, sobre todo desde la llegada del ciento por ciento eléctrico Taycan. En ambos países, el mercado online se puso en marcha el año pasado y, desde entonces, ha proporcionado transparencia sobre los vehículos que están disponibles localmente.

“Continuamos el desarrollo de nuestras ventas de vehículos online, con el foco claramente centrado en el cliente”, dijo Jacqueline Smith-Dubendorfer, Vicepresidenta de Movilidad Inteligente y Ventas Digitales. “Nuestros clientes pueden darnos su opinión directamente en el mercado digital. Además, estamos obteniendo una visión más amplia de sus preferencias. En tres meses, hemos recopilado más de 4000 opiniones de clientes y las estamos utilizando sistemáticamente para mejorar aún más nuestros servicios”.

Estrategia multicanal del fabricante de vehículos deportivos

El compromiso con el comercio electrónico es parte de la estrategia multicanal de la compañía, según la cual los clientes deberían poder moverse sin problemas entre el mercado digital y las instalaciones de venta físicas. “Nuestro objetivo es hacer que los productos Porsche estén accesibles en cualquier momento y en cualquier lugar, tanto en el concesionario como online. Estamos conectando aún más los sistemas y procesos para garantizar una experiencia multicanal de primera clase”, dijo Smith-Dubendorfer.

Porsche puso en marcha la venta de vehículos online en Alemania en 2019 y, desde entonces, no ha dejado de ampliarla. En China y Estados Unidos, los equipos locales comenzaron recientemente a trabajar en la plataforma. Pueden tomar nota de forma más directa de los requisitos específicos de los clientes en cada mercado e implementar las soluciones adecuadas lo más rápidamente posible.

La situación en América Latina y el Caribe

Porsche, junto con los importadores y distribuidores en América Latina y el Caribe, ha venido ampliando la presencia en línea para mejorar aún más las experiencias de sus clientes. A partir de 2016 puso a disposición el Porsche Car Configurator. Esta plataforma, que tiene versiones locales en 11 países de la región, permite a los clientes configurar de manera casi que ilimitada el Porsche de sus sueños, desde su computador, tableta o teléfono celular. Una vez el cliente configura su auto, e incluso conoce su precio, el sistema le genera un código con el cual puede hacer el pedido a través de su Porsche Center local.

Al igual que en Alemania, a partir de 2019 los primeros mercados de América Latina comenzaron a contar con el Porsche Finder, la herramienta que permite ver la oferta disponible de autos nuevos y

usados en cada uno de los Porsche Center de la región.

Información

Estas son las direcciones en línea que los clientes de Porsche en América Latina y el Caribe pueden digitar para hacer uso de las herramientas digitales disponibles.

Porsche Finder	
Argentina	https://finder.porsche.com/ar/es_AR/
Chile	https://finder.porsche.com/cl/es_CL/
Colombia	https://finder.porsche.com/co/es_CO
Costa Rica	https://finder.porsche.com/cr/es_CR/
Ecuador	https://finder.porsche.com/ec/es_EC/
El Salvador	https://finder.porsche.com/sv/es_SV/
Guadalupe	https://finder.porsche.com/gp/fr_GP/
Guatemala	https://finder.porsche.com/gt/es_GT/
Honduras	https://finder.porsche.com/hn/es_HN/
Jamaica	https://finder.porsche.com/jm/en_JM/
México	https://finder.porsche.com/mx/es_MX

Panamá	https://finder.porsche.com/pa/es_PA
Paraguay	https://finder.porsche.com/py/es_PY/
Puerto Rico	https://finder.porsche.com/pr/en_PR/
Perú	https://finder.porsche.com/pe/es_PE/
Rep. Dom	https://finder.porsche.com/do/es_DO/
Trinidad	https://finder.porsche.com/tt/en_TT/
Uruguay	https://finder.porsche.com/uy/es_UY/

Link Collection

Link to this article

<https://newsroom.porsche.com/es/2022/compania/PLA-es-porsche-aumenta-venta-coches-online-comercio-digital-27260.html>

Media Package

<https://pmdb.porsche.de/newsroomzips/056756d6-d971-4201-be10-836c9ccefbf4.zip>

External Links

<https://www.porsche.com/countries/carconfigurator/?cslang=en>

<https://finder.porsche.com>