

BestCarBuy, marchio registrato a livello comunitario, è il primo portale web esclusivamente dedicato alle Case Automobilistiche, alle loro concessionarie ufficiali e alle migliori società di noleggio a lungo termine. Questo nuovo marketplace offrirà, a costo zero, visibilità nella prima pagina dei motori di ricerca, generazione gratuita di leads (una lista di persone che hanno interesse verso un mercato di riferimento) e uno spazio illimitato per le offerte commerciali, per il marketing e la comunicazione. È una piattaforma tecnica allo stato dell'arte nell'indicizzazione sui motori di ricerca e la prima in Europa che offre un modello di business di pay-per-sale puro e che coniuga insieme le migliori caratteristiche di altri due portali, Booking.com e Ebay, secondo l'azienda stessa.

Lo studio di McKinsey "2013 Retail Innovation Consumer Survey" evidenzia che, fra chi acquista un'auto, più dell'80% per le auto nuove e quasi il 100% per le auto usate comincia online le sue valutazioni, il che sta a significare, sempre secondo McKinsey, che le concessionarie hanno perso il ruolo di fonte primaria di informazioni così come la loro capacità di influenzare le scelte di acquisto.

Diversi i vantaggi del portale, sia dal lato buyer che dal lato seller. Per gli utenti rappresenta, infatti, una novità assoluta, in quanto consente, attraverso uno strumento unico, di ricevere e confrontare in modo pratico, trasparente e gratuito, non semplici offerte-vetrina ma tutti i reali preventivi di cui si ha bisogno (nuovo, km0, usato, contanti, finanziamento, leasing, noleggio), comodamente dal PC o tablet, per finalizzare la decisione di acquisto. Per i player del settore invece rappresenta sia un efficace canale di visibilità e promozione a costo zero, che un vero e proprio canale di vendita, che consente di far conoscere i propri prodotti e di aumentare il proprio bacino di acquirenti. Il venditore ha una visibilità garantita e, azzerando il suo marketing cost per sale, un netto risparmio che potrà girare al cliente in termini di migliori condizioni di acquisto. La commissione al sito viene riconosciuta solo quando il veicolo viene effettivamente venduto o noleggiato, ed è proporzionale al valore medio del venduto.

Con BestCarBuy il player gestisce interamente la sua strategia di mercato, decidendo prezzi, sconti, offerte, prodotti finanziari, standard di servizio, strategia di comunicazione, modalità di sfruttamento della generazione gratuita di leads per qualsiasi attività diretta o indiretta, commerciale e di marketing. Il player ha inoltre a disposizione la sua pagina di contenuti personalizzati che può essere gestita come un secondo sito istituzionale.

Salvatore Saladino, Founder di BestCarBuy, ha affermato: "Allo stato attuale, una concessionaria e le stesse case auto e società di noleggio a lungo termine per farsi vedere sui portali web a maggior traffico pagano ogni cosa: l'inserzione, la pubblicità delle offerte, i dati dei visitatori, i contatti generati. Oltre a questo, investono molto per l'implementazione,

gestione ed evoluzione dei loro siti web, sempre finalizzata in questo senso alla generazione e gestione di leads. Dall'altro lato, per l'utente che vuole acquistare online un'automobile, non c'è affatto trasparenza. Fateci caso: nessun utente compra mai esattamente la macchina che ha visto online al prezzo pubblicizzato, arrivando ai casi limite (purtroppo diffusissimi) degli annunci civetta dove quella macchina e/o quel prezzo non esistono. È tutto montato ad arte per attirare il cliente, farsi dare i suoi dati, vendere e usare quei dati, generando dal lato del cliente la netta percezione di andare incontro a una fregatura".

La struttura, come accennato, è simile a quella di Booking.com e Ebay. Su Booking.com si prenota la migliore offerta di un hotel, sapendo di poter confrontare le migliori proposte del mercato, valutando venditore e struttura grazie ai feedback dei clienti e pagando il servizio nel luogo e nel momento in cui verrà erogato. Esattamente quello che succede su BestCarBuy: il potenziale acquirente sceglie il migliore preventivo dai migliori attori di mercato (e se non lo trova lo chiede e lo riceve) senza pagare nulla al portale web ma solo direttamente al player, acquistando l'auto di sua scelta alle condizioni garantite, senza mai sostenere alcun costo per questo servizio. In più, il valore del rating che BestCarBuy porta con sé, farà finalmente superare l'attuale situazione in cui la scelta di un'auto sul web è esclusivamente guidata dal prezzo.

Su eBay, venditore ed acquirente non possono riconoscersi e disintermediare il portale, finché il potenziale acquirente si aggiudica l'asta o acquista tramite il "compralo subito". Su BestCarBuy è lo stesso: solo una volta scelto il migliore preventivo, il cliente e il venditore possono entrare direttamente in contatto fra loro: il cliente per completare le procedure di affidamento, addebito e pagamento e il venditore per ordinare e consegnare il prodotto venduto.

BestCarBuy.it cerca quindi di facilitare la scelta del giusto prodotto al giusto prezzo, mettendo in contatto domanda e offerta in modo trasparente, veloce ed efficace, nel rispetto dei massimi standard qualitativi.

© riproduzione riservata
pubblicato il 4 / 12 / 2014