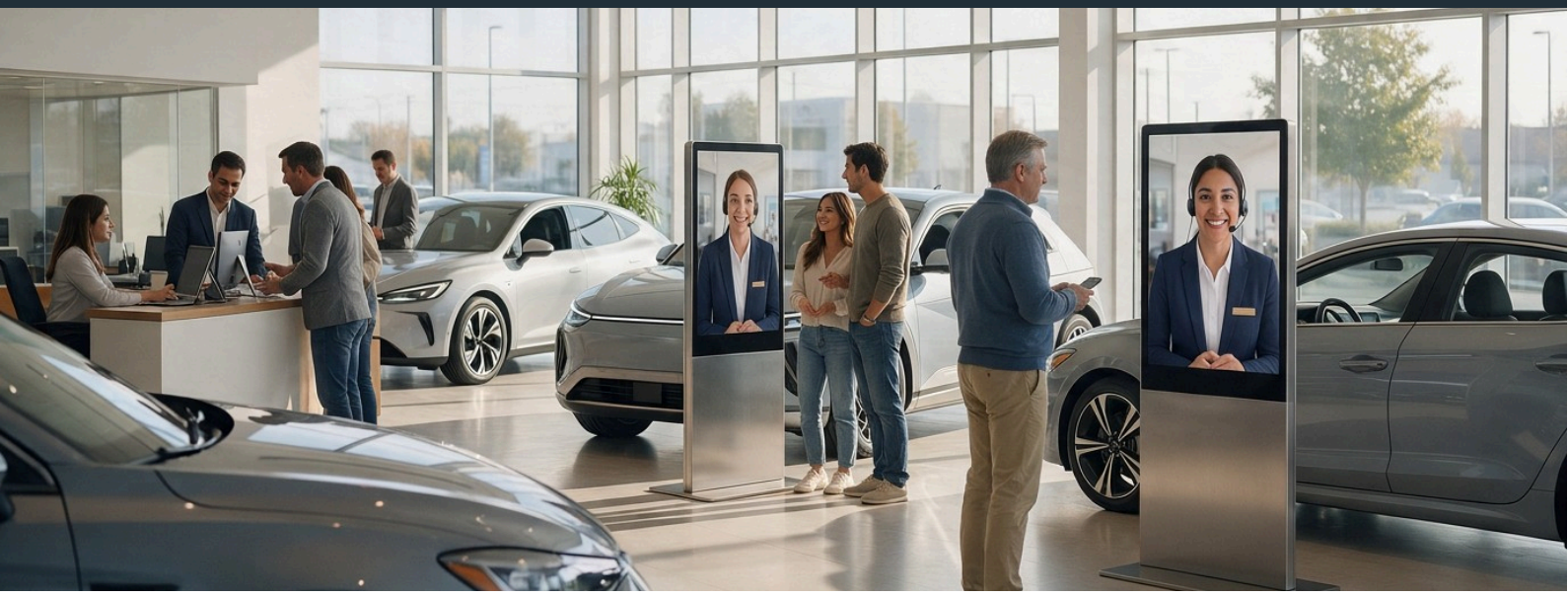
Concesionario Phygital

Cuando todos los asesores están ocupados, la venta sigue.

Expertos remotos por vídeo junto a cada vehículo, en la mesa de financiación, en la recepción de taller y en el escaparate. Un mismo equipo atiende toda la red del grupo.

PROPUESTA PARA DIRECCIÓN DE CONCESIONARIOS
Interactive Powers · Octubre 2026



Nadie se va sin atender

El sábado por la mañana, quien entra y no encuentra asesor libre habla con un experto junto al coche.

Un experto, toda la red

El especialista en eléctricos, en industrial o en financiación atiende todas las sedes y marcas del grupo.

Financiación en la visita

Crédito, renting, seguro y garantía ampliada se cierran en la mesa del asesor, con el cliente todavía delante.

La cartera es tuya

Cada conversación entra por una cola del concesionario, no por el móvil personal de un asesor que puede irse.

El sábado no hay asesor libre

El cliente da una vuelta, hace fotos de la ficha y se va. Nunca hubo lead, así que la visita perdida no aparece en ningún informe.

El experto está en otra sede

Autonomía de un eléctrico, remolque o crédito: la duda la resuelve alguien del grupo que hoy no está en esta instalación.

Taller saturado a primera hora

A las ocho hay cola de vehículos. Quien solo quería confirmar un presupuesto o el estado de su coche se marcha sin respuesta.

La idea Expertos compartidos que atienden por vídeo en cualquier punto de la red: el equipo presencial sigue vendiendo y la capacidad deja de depender de quién está libre.

QUÉ CAMBIA EN EL CONCESIONARIO

Un equipo de expertos para toda la red

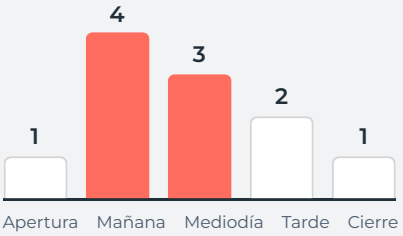
SITUACIÓN	HOY	CON PUESTOS REMOTOS
Pico del sábado	Clientes que se van sin hablar con nadie.	El Video Quiosco junto al coche conecta con el primer experto libre.
Duda técnica	El asesor no domina esa versión o motor.	El especialista de producto responde con la ficha en pantalla.
Financiación	Una mesa, una cola y la venta se enfría.	El financiero remoto simula cuotas y cierra crédito o renting.
Recepción de taller	Cola a las ocho y teléfono que nadie coge.	Un asesor de servicio remoto confirma presupuestos y estados.
Showroom cerrado	El interés del domingo se pierde en la calle.	El escaparate conecta con un experto y sigue en el móvil.
Asesor que se va	Se lleva el contacto y la próxima renovación.	El histórico se queda en el concesionario, no en un móvil.

CÓMO FUNCIONA

El cliente pulsa; un experto responde

1. **El cliente pulsa o escanea** en el Video Quiosco del vehículo, la mesa o el escaparate, y deja modelo y matrícula.
2. **Un experto aparece en vídeo:** producto, financiación o posventa, desde el centro remoto del grupo.
3. **Comparte y cierra en pantalla:** ficha, presupuesto o cuadro de financiación, y deja cita o prueba dinámica.
4. **El asesor presencial sigue** con su cliente. La recepción y la entrega del vehículo siguen siendo en persona.

Expertos remotos conectados en un sábado



Ejemplo ilustrativo de un concesionario con taller. El número real se ajusta con los datos del piloto.

Resultado Más visitas convertidas en conversación y más conversaciones en operación cerrada, sin poner un especialista en cada sede ni en cada turno.



CUATRO FORMATOS DE ATENCIÓN

Más formas de estar cerca de tus clientes



Video Quiosco junto al coche

Un experto en cada vehículo

Junto a cada modelo expuesto. Quien solo mira también tiene a quién preguntar: el experto explica versiones, autonomía y equipamiento y deja la prueba dinámica agendada.



Tableta en la mesa

Financiación en la misma visita

El asesor gira la tableta y el financiero remoto simula cuotas, explica el seguro y la garantía ampliada y cierra el crédito o el renting con el cliente todavía en la mesa.



Recepción de taller

Posventa sin cola a primera hora

Un Video Quiosco junto al mostrador de servicio. El cliente confirma su cita, aprueba un presupuesto o consulta el estado del coche sin esperar al asesor presencial.



Escaparate y móvil

El concesionario abierto desde la calle

Con el showroom cerrado, el escaparate conecta con un experto y la conversación sigue en el móvil del cliente con un QR, sin app. El lead queda registrado en el concesionario.

Lo que gana el concesionario

Menos visitas perdidas
Siempre hay alguien con quien hablar.

Expertos en toda la red
Cada especialidad, en cada sede.

Más ventas cerradas
Financiación y seguro en la visita.

Cartera protegida
El cliente se queda en el concesionario.

Cómo empezar · 1. Diagnóstico → 2. Un concesionario con objetivos medibles → 3. Red de sedes y marcas del grupo

Tecnología en producción en banca, seguros y transporte, aplicada a tu red de concesionarios. Se amplía con datos.
Lo vemos en 45 minutos sobre uno de tus concesionarios.

IntPowers