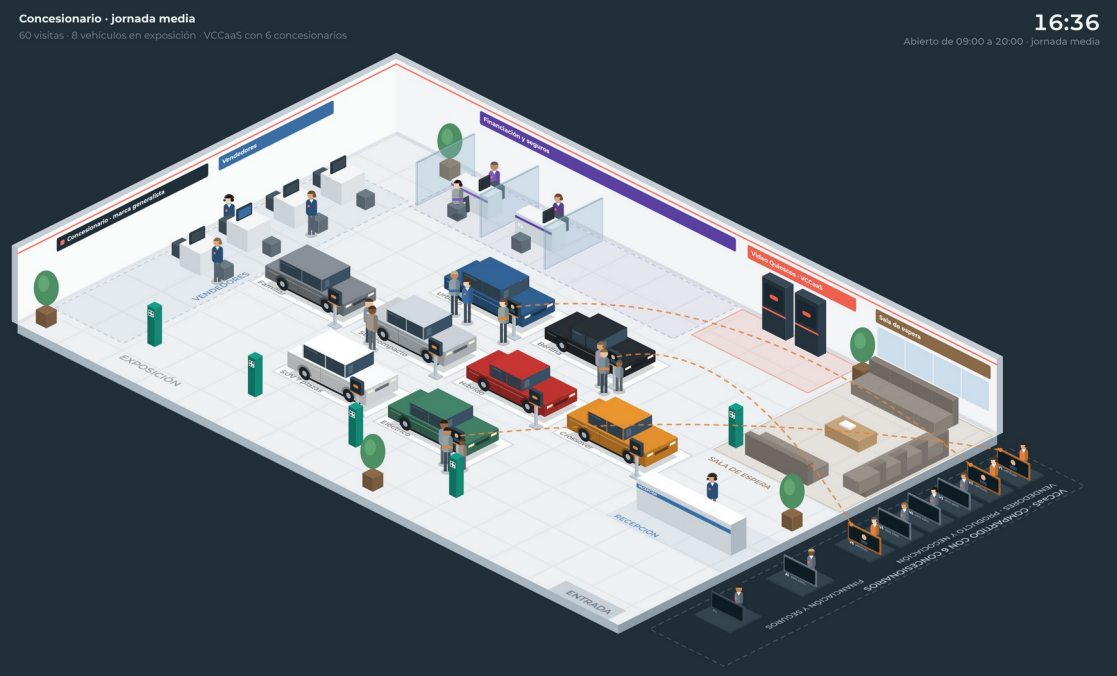
IntPowers

Guía para partners · Automoción

Simulador de Concesionario Phygital

Un día en la exposición de un concesionario: cuántas visitas acaban en venta y qué cambia con quioscos en los vehículos, Video Quioscos y QR.

Qué aporta y cómo funciona, en cinco minutos.



Interactive Powers · Madrid · Miami

Las ventas que se van sin que nadie las vea

En la exposición, quien espera junto a un vehículo y no ve llegar a un vendedor acaba yéndose sin información. No queda registrado en ningún sitio, y con pocas ventas al día cada visita perdida pesa en la conversión.

La visita que se va del coche

En el escenario 1 se van sin atender 10 de las 49 visitas que vienen a comprar; 7 de ellas, esperando junto a un vehículo. Nadie las cuenta como venta perdida.

Mismas visitas, tres modelos

Esc 1 Convencional · Esc 2 + Video Quioscos: un quiosco en cada vehículo y Video Quioscos · Esc 3 + Video QR: además, tótems QR, también para la cola de recepción. Mismo día y mismos clientes.

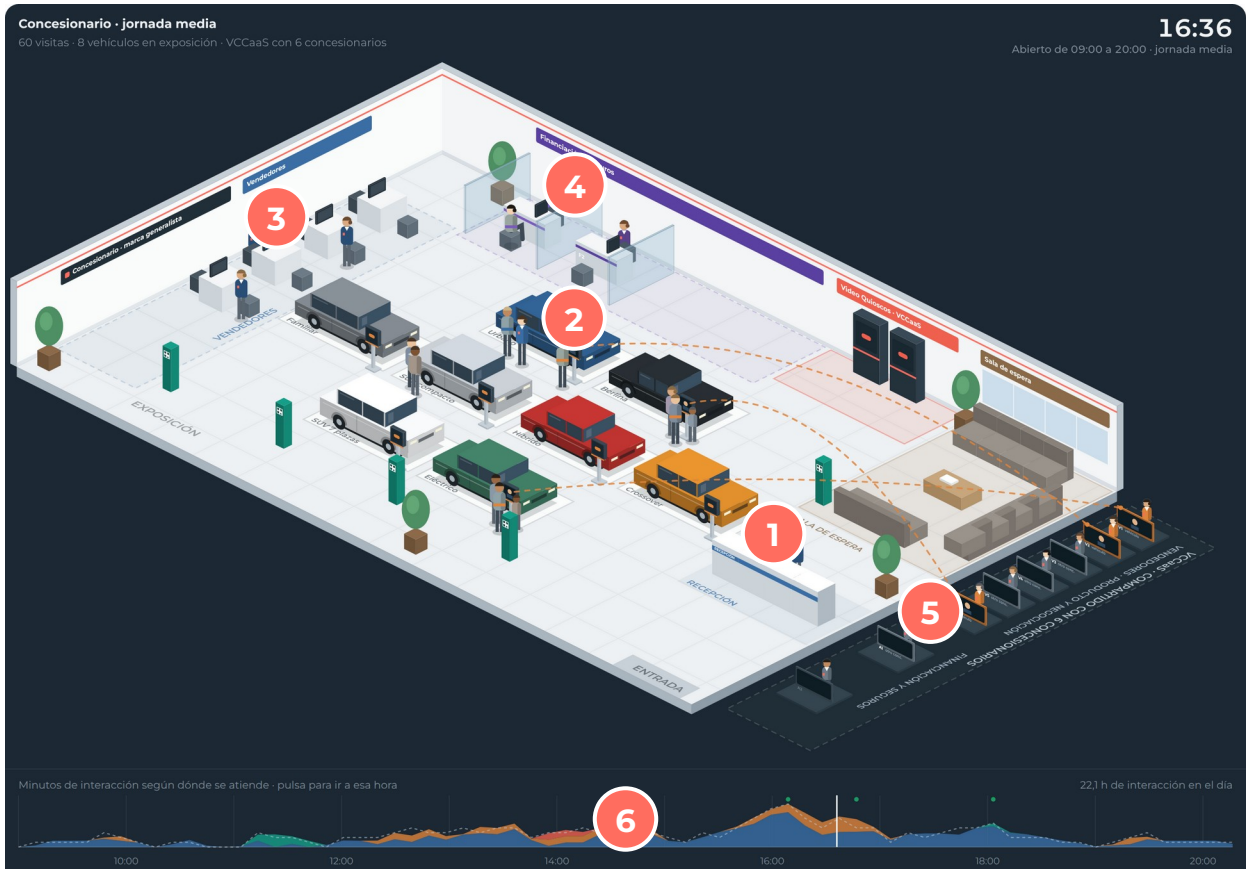
Resultados al momento

Conversión Z, quién se va, espera y coste por venta, recalculados al cambiar cualquier dato: vehículos, X e Y, plantilla, pantallas o costes.

Día de referencia (jornada media, 60 visitas, 8 vehículos): la conversión Z es del 3,7 % en el escenario 1, del 4,5 % en el 2 y del 4,6 % en el 3; se van sin atender 10, 2 y 0 visitas.

Qué se ve en pantalla

Un día completo acelerado. En la imagen, el concesionario a las 16:36 en el escenario 3 (+ Video QR).



1 Recepción

Todas las visitas pasan por aquí. En el escenario 3, quien espera en la cola para ver vehículos o cerrar sigue por QR.

2 Vehículo con su quiosco

Espera a un vendedor junto al coche; si no llega, pulsa el quiosco y le atiende un vendedor del VCCaaS. En el escenario 3, también por QR.

3 Mesas de los vendedores

Aquí se negocia en persona. Sin clientes, los vendedores hacen llamadas y seguimiento, y no atienden la exposición.

4 Financiación y seguros

Los acuerdos esperan en la sala a un financiero. Si la cola se alarga, siguen por vídeo en un Video Quiosco o por QR.

5 Agentes VCCaaS

Vendedores (V) y asesores de financiación (A), compartidos con 6 concesionarios del grupo. En gris, atendiendo a otro concesionario.

6 El día completo

Minutos de atención por canal, ventas arriba en verde y oportunidades perdidas abajo en rojo. Un clic lleva a esa hora.

Cómo decide cada visita

En cada paso le atiende una persona: en sala, si hay alguien libre; si no, un agente VCCaaS en una pantalla.



Valores por defecto

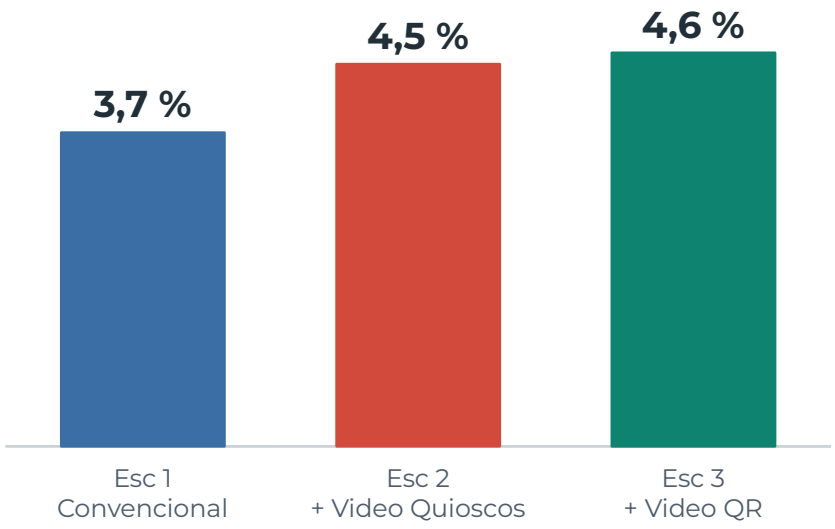
- Umbral de abandono en la cola con turno: 8 min (CX Gap)
- Espera que lleva al vídeo: 5 min (CX Gap)
- Dispuestos a hablar por vídeo si no hay nadie del personal: 80 %
- Dispuestos a seguir desde su móvil: 55 %
- En la cola de recepción, escanean el QR de la sala a los 2 min (Esc 3)
- X: el 20 % de los informados negocia; Y: el 20 % de las negociaciones cierra
- 60 visitas en jornada media; el 15 % viene a una gestión y el 8 % vuelve a cerrar

Todo se cambia en «Parámetros del concesionario»; X e Y, en la cabecera.

Las mismas visitas, más ventas

Día de referencia: jornada media, 60 visitas, 8 vehículos, X 20 % e Y 20 %, con la misma plantilla en los tres escenarios. El mes es el día × 26.

Z · Conversión proyectada (ventas / visitas)



Día de referencia	Esc 1 · Convencional	Esc 2 · + Video Quioscos	Esc 3 · + Video QR
Z · Conversión (ventas / visitas)	**3,7 %**	**4,5 %**	**4,6 %**
Ventas del día (proyectadas)	2 (2,2)	3 (2,7)	3 (2,8)
Se van sin atender	10 (20,4 %)	2 (4,1 %)	0 (0,0 %)
Espera media hasta ser atendido o irse	0,8 min	0,4 min	0,2 min
Atendidas por vídeo o QR	0 de 107	16 de 116	19 de 117
Coste de atención por venta	657 USD	554 USD	536 USD
Resultado al mes, USD	101.439	130.744	135.917

Coste por atención con tarifas CX Gap: 13,50 USD presencial y 7,16 USD remota; quiosco en un vehículo y Video Quiosco 50 USD al mes y tótem QR 5 USD al mes. Alternativa por puesto: 410 USD al día por puesto y 220 USD por agente VCCaaS. Todo ajustable.

Con quioscos en los vehículos y Video Quioscos, la conversión proyectada pasa del 3,7 % al 4,5 % con las mismas visitas, y con QR, al 4,6 %: de 57 a 70 y 72 ventas al mes; el resultado, de 101.439 a 130.744 y 135.917 USD al mes.

Úsalo con el concesionario

Cinco pasos, un solo archivo HTML.

1. **Pon su concesionario**
   Jornada, vehículos en exposición y visitas al día; X e Y con su tasa de cierre.

2. **Enseña la exposición**
   Escenario 1 a media tarde: clientes esperando junto a los coches y marcas rojas de quien se va.

3. **Cambia de escenario**
   Sin reiniciar: misma hora y mismos clientes, con quioscos en los vehículos, Video Quioscos y QR.

4. **Ajusta con sus datos**
   Margen por vehículo, financiación, plantilla, pantallas y costes, en los parámetros.

5. **Cierra con la economía**
   Ventas proyectadas y resultado al mes; «Copiar simulación» para pegar los resultados en un correo o un informe.

Qué necesitas

- Un solo archivo HTML
- Se abre en cualquier navegador, sin instalar nada
- Visitas, vehículos, tasa de cierre, margen y financiación del concesionario
- No se envía ningún dato: todo se calcula en el navegador

interactivepowers.com

Interactive Powers · Madrid · Miami

IntPowers