

SEAT LANZA EL PRIMER SHOWROOM VIRTUAL HIPERREALISTA

VIDEO TRANSCRIPT

Narrador:

Los hábitos de consumo han cambiado. Los clientes demandan una nueva forma de relacionarse: experiencias sencillas, cómodas, inmediatas.

SEAT ha decidido potenciar su modelo de venta desde el primer contacto que tiene con sus clientes: la página web.

Y así poder disfrutar de una experiencia de compra única.

Cristian Calvo:

El objetivo que perseguíamos era el de hacerle la vida más fácil a nuestros clientes acercándoles los concesionarios y la atención personalizada de nuestros asesores comerciales a sus hogares.

Sabemos que prácticamente la totalidad de nuestros clientes acceden a nivel online a buscar información de nuestros vehículos, principalmente en nuestra web.

Gustavo Samayoa:

El reto que tenía SEAT era construir el primer showroom virtual de vehículos en España, basado en tecnología de videojuegos, que permitiese la interacción en tiempo real entre los usuarios y el producto. De tal manera que fuésemos capaces de introducir la figura de un vendedor en ese mismo espacio.

Héctor Ibarra:

Un espacio donde los usuarios puedan tener acceso al coche de una forma interactiva, de una forma inmersiva e hiperrealista.

Todo esto lo hemos construido gracias a un equipo multidisciplinar, donde hemos mezclado gente experta de SEAT, evidentemente en su producto y en su industria, las mejores capacidades de Accenture, todo nuestro equipo de negocio de Accenture Strategy y nuestros mejores equipos de Interactive con nuestra capacidad de construcción, de tecnología y de diseño.

Gustavo Samayoa:

El proyecto además nos ha dejado un importante activo, que es la construcción de los vehículos en tres dimensiones, de manera que somos capaces de utilizarlos para otros usos, como por ejemplo campañas de marketing, campañas de comunicación o incluso todas las formaciones de producto para los vendedores.

Héctor Ibarra:

En sólo tres meses hemos sido capaces de diseñar, construir y lanzar al mercado este showroom virtual. Y además lo que hace es que, a través del cloud de Amazon, servimos exactamente, dependiendo del dispositivo, la mejor experiencia óptima para ese dispositivo, de forma que todo el mundo tiene la mejor experiencia posible.



Cristian Calvo:

Esto va a permitir que un cliente que esté experimentando y viendo el coche en el SEAT Virtual Experience pueda conectarse con un asesor comercial online, y que los dos puedan estar viendo y viviendo la misma experiencia y ahí intercambiar opiniones. Y las dudas que puedan surgirle a un cliente mientras esté viendo un coche pueda resolverla un asesor comercial e incluso avanzar en términos de producto y de precio. Y una vez ya el cliente tenga madurada la decisión, poder ir a un concesionario para acabar de cerrarla.

Hasta ahora nadie ha conseguido lanzar una herramienta virtual como la nuestra. Sabemos que en el pasado han habido experimentos de intentar unir el mundo offline con el mundo online, pero sin un gran impacto en el proceso de venta.

La colaboración con Accenture ha sido fantástica. Nosotros llevamos mucho tiempo ya colaborando con ellos y la verdad que es un placer. Tanto a nivel de predisposición, disponibilidad y calidad del trabajo. De hecho, esta herramienta ha superado las expectativas que teníamos inicialmente. Esperemos que sea un proyecto de los muchos que podamos colaborar juntos en un futuro.

Narrador:

SEAT y Accenture Interactive, cumpliendo las expectativas del cliente de hoy para asegurar el crecimiento del mañana.

Copyright © 2021 Accenture
All rights reserved.

Accenture and its logo
are registered trademarks
of Accenture.