

DIGITALIZACIÓN DEL SEGMENTO DE AUTOPARTES



DIGITALIZACIÓN DEL SEGMENTO DE AUTOPARTES

- La nueva realidad que se presenta en el mundo obliga a las empresas a desarrollar canales de atención que cubran las necesidades de sus clientes.
- iMotriz es un plataforma digital para la venta de repuestos en Internet, a través del modelo SaaS (software como servicio), permitiendo digitalizar rápidamente una compañía de autopartes.

The image shows a screenshot of the iMotriz marketplace website. The top navigation bar includes the iMotriz logo, a search bar with the placeholder text "Nombre o referencia de autoparte ó Numero de chasis VIN (17 dígitos)", a "Solicitar cotización" button, and links for "Catálogos" and "Ingresar". On the left side, there is a sidebar with the iMotriz logo and filtering options: "Ordenar publicaciones" (Destacados, Ascendente) and "Filtrar por precio" (min, max). The main content area features a large banner with the text "¡Autopartes en nuestro marketplace" and a list of benefits overlaid on the page:

- Beneficios de iMotriz:**
 - Crea una generación 4.0 de empresarios
 - Administra condiciones comerciales por canales B2B y B2C
 - Involucra compañías en el comercio electrónico
 - Posiciona tiendas virtual de repuestos

At the bottom of the page, a laptop displays the website interface with the text "El marketplace de repuestos para vehículos". A URL is visible at the bottom: <https://www.imotriz.com/home/login/informacion/47>

Objetivo

Crear la **generación 4.0**
de **empresarios** del
sector **automotriz** en **Ecuador**



Claves para digitalizar el proceso de ventas de repuestos por internet



Mercado de repuestos en internet Ecuador

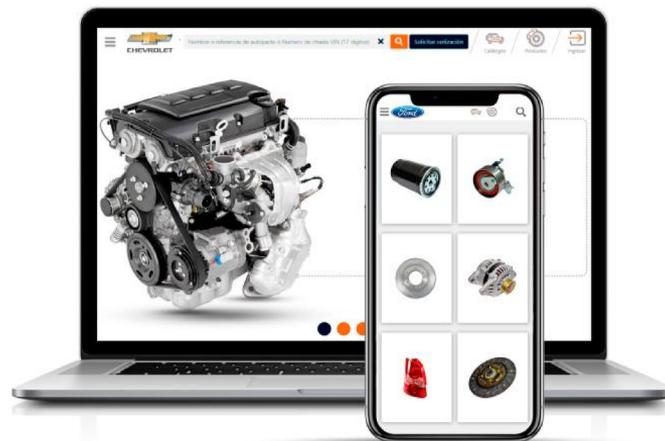
Estadísticas de las principales marcas

Promedio total de búsquedas mensuales: **27.410**
Promedio mensual últimos 12 meses

Palabra clave (por relevancia)

Promedio de búsquedas mensuales

<input type="checkbox"/> repuestos volkswagen	590	
<input type="checkbox"/> repuestos chevrolet	1.600	
<input type="checkbox"/> repuestos mazda	320	
<input type="checkbox"/> repuestos toyota	390	
<input type="checkbox"/> repuestos chery	110	
<input type="checkbox"/> repuestos ford	590	
<input type="checkbox"/> repuestos renault	390	
<input type="checkbox"/> repuestos dongfeng	50	
<input type="checkbox"/> repuestos nissan	480	
<input type="checkbox"/> repuestos fiat	260	



Clave #1 Definir el mercado



Clave #1. Defina el mercado objetivo



Administre condiciones comerciales por canal B2B B2C



Cliente final

+1% Descuento adicional

Transportador

+2% Descuento adicional

Autopartista

+5% Descuento adicional

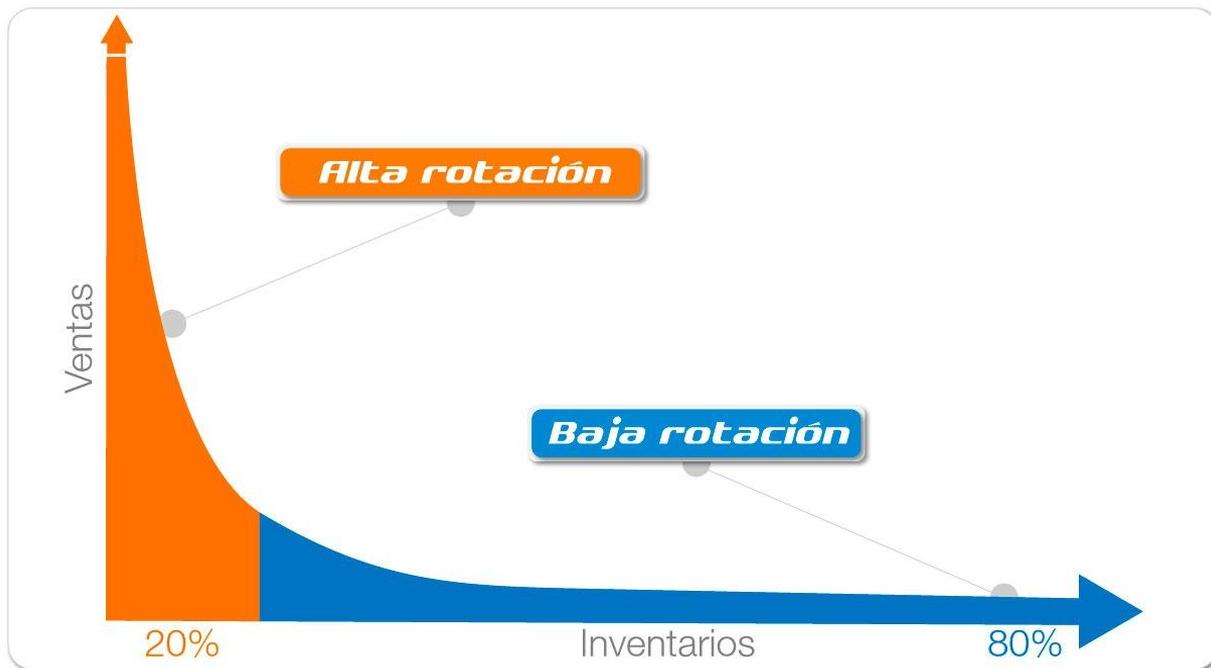


Ejemplo venta personalizada:

\$	Precio=	\$100
%	Descuento=	20%
%	Otro descuento=	5%

Defina sus inventarios

¿Qué repuestos de mi inventario debería vender en el canal digital?



Cola Corta:
Mayor rotación y mayor competencia

Cola larga:
Menor rotación y menor competencia

¿Sabías que el 80% de las ventas generalmente provienen del 20% de los inventarios? * Principio Pareto

Verifique el nivel de competitividad del grupo de productos

Selecciona un periodo ▾

Buscar Proveedores de Autopartes Ecuador

DESCRIPCION ARA... ▾

DESCRIPCION MER... ▾

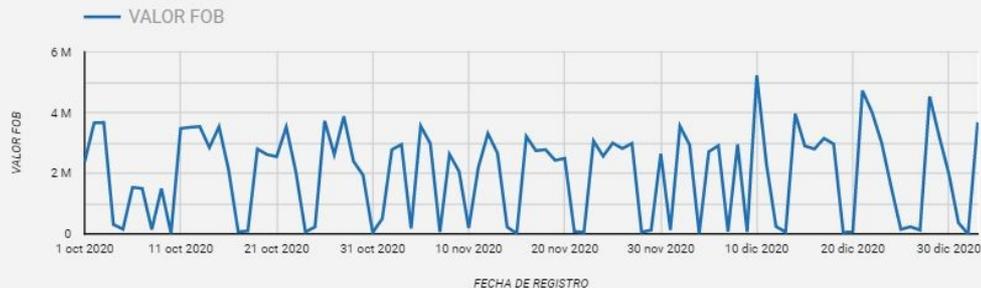
MARCA ▾

PAIS DE ORIGEN ▾

NUMERO ARANCEL... ▾

Evolución de las importaciones

Actualización de 2 meses de diferencia al tiempo real. Datos de 180 partidas arancelarias relacionadas con Autopartes



Proveedores de autopartes

NOMBRE DEL IMPORTADOR	PAIS DE ORIGEN	VALOR FOB ▾
INVERNEG S.A.	UNITED STATES	\$4.186.717,43
IMPORTADORA INDUSTRIAL AGRICOLA S.A. I.I	UNITED STATES	\$2.969.391,70
FABRICA DE ENVASES S.A FADESA	SPAIN	\$2.923.472,75
MAQUINARIAS Y VEHICULO S.A MAVESA	JAPAN	\$2.216.285,61
LUTEXSA INDUSTRIAL COMERCIAL COMPAÑIA LI	PERU	\$2.208.146,27

Buenas prácticas relacionadas con el producto:

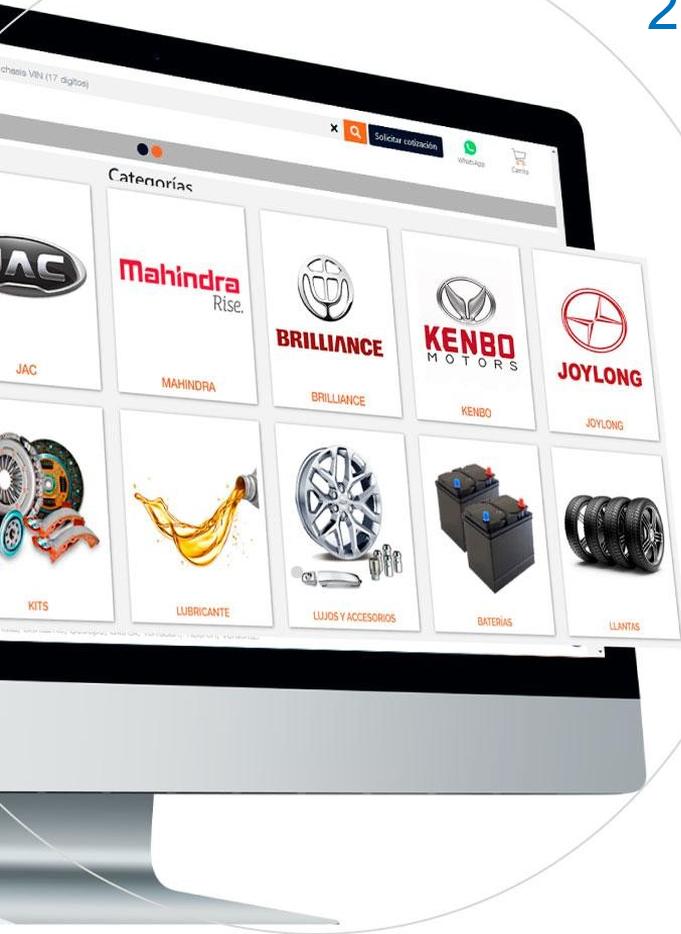
1. La descripción e imagen del repuesto debe ser clara para el cliente



INCORRECTO: Culata Hyundai

CORRECTO: Culata Hyundai
Accent Vision 1600 cc Modelo 2015

2. Categorice los repuestos por grupos de partes

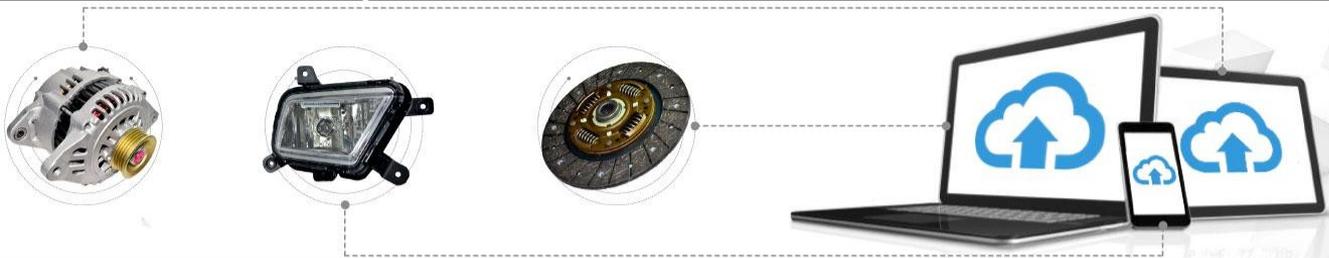


- Por marcas y/o líneas del vehículo
- Por grupos o subgrupos de repuestos
- Por marcas de fabricantes

¿Cómo publicar tus inventarios en un e-commerce?

Opción 1: Manual

Publica producto por producto facilmente desde tu computadora, smartphone o tablet.



Opción 2: Excel

1



Descarga la plantilla de lista de productos de tu tienda virtual

2



Carga la información de tus productos en el asistente virtual de productos

3



Tus productos quedarán publicados en tu tienda virtual para tus clientes.

Opción 3: Automáticamente

1



Crea el informe de inventarios y configuraremos la actualización automática.

2



Conectamos nuestro IWS (Imotriz Web Service) a tu sistema de inventarios.

3



La información se publica 100% en línea.

Clave #2. Defina los roles que participan en el proyecto



Roles de la compañía involucradas en el comercio electrónico



1. **Administrador del ecommerce:**

Publicar información de productos



2. **Área Marketing:**

Crear y desarrollar la estrategia digital para atraer clientes



3. **Asesor comercial**

Atender Consultas vía tienda virtual, WhatsApp y Correo electrónico



4. **Área Logística:**

Crear y desarrollar la estrategia digital para atraer clientes

Clave #3 Elija el mejor canal de comercio electrónico



Defina el Modelo de venta de repuestos en internet

Multicanal



Varios canales a disposición del usuario, pero de manera **desintegrada**.

Omnicanal

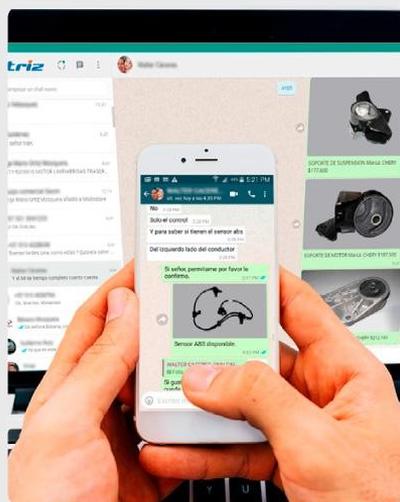


Todos los canales se encuentran **integrados** y a disposición del usuario.

Vía tienda virtual



Vía WhatsApp



Vía formularios y chatbots



Redes sociales



Opciones para desarrollar tu proyecto de comercio electrónico

Comprar un ecommerce

www.tuempresa.com

Venta de
repuestos
en línea

Utilizar un modelo SaaS

www.imotriz.com/tienda/tuempresa

KIA MOTORS
Nombre o referencia de al x Solicitar cotización WhatsApp Ayuda Ingresar

KIA | Genuine Parts
Repuestos **originales**
para todos los modelos

Ver productos

Categorías

Encuentra el repuesto que necesitas a través de nuestras categorías.



Software como servicio

Funcionalidades que debe tener un ecommerce de autopartes

Buscador de autopartes

Body: 5 DOOR HATCHBACK | Chassis number: K13W | Engine: HR15DE TYPE ENGINE | Grade: BASE GRADE | Region: Asia | Steering: Left hand | Wheel drive: 2 WHEEL DRIVE | Year: 2011

Nissan March K13W

- Axle & Suspension
 - Front axle
 - Front suspension
 - Rear axle
 - Rear suspension
 - Road wheel & Tire
- Body (back door & rear body)
 - Back door lock & Handle
 - Back door panel & Fitting
 - Back door trimming
- Body (front, roof & floor)
 - Cowl top & Fitting
 - Dash panel & Fitting
 - Dash trimming & Fitting
 - Floor fitting
 - Floor panel
- Body (side & rear)
 - Body side fitting
 - Body side moulding
 - Body side panel
 - Body side trimming
 - Front door lock & Handle
- Body electrical
 - Audio & Visual
 - Battery & Battery mounting
 - Compressor
 - Compressor mounting & Fitting
 - Condenser, liquid tank & piping
- Brake
 - Anti skid control
 - Brake & Clutch pedal
 - Brake master cylinder
 - Brake piping & Control
 - Brake servo & Servo control

Región ▾

Ciudad ▾

Agrupación de canales predeterminada ▾

Categoría de dispositivo ▾

1 mar 2021 - 31 mar 2021 ▾

Usuarios

716

↑ 353.2%



Cantidad de Usuarios que han ingresado al menos una vez a tu Tienda oficial durante el periodo especificado.

Sesiones

906

↑ 353.0%



Número total de sesiones que se han realizado. Una sesión es el periodo durante el cual un usuario interactúa con tu Tienda oficial.

Número de sesiones por usuario

1,27

↓ 0.0%



Promedio de sesiones generadas por usuario en tu Tienda oficial.

Duración media de la sesión

00:03:14

↓ -32.5%



Promedio de tiempo por sesión en tu Tienda oficial durante el periodo especificado.

Páginas/Sesión

3,59

↓ -39.0%



Promedio de páginas de tu Tienda oficial que se ven en cada sesión; las visitas repetidas a una misma página también se contabilizan.

Porcentaje de rebote

44,04 %

↑ 100.2%



Porcentaje de sesiones de una sola página en las que el usuario no se ha interactuado con la página. Las sesiones de rebote duran 0 segundos.

¿Cómo buscan repuestos en mi e-commerce?

Top páginas visitadas

	Página	Usuarios	Número de páginas vistas	Promedio de tiempo en la página	Porcentaje de rebote
1.	/tienda/metrokia/home	548	976	00:01:03	50,24 %
2.	/tienda/metrokia	183	443	00:01:13	15,43 %
3.	/tienda/metrokia/catalogo/page/results/search/ACCESORIO-PICANTO	46	83	00:01:34	50 %
4.	/tienda/metrokia/catalogo	44	56	00:00:56	null
5.	/tienda/metrokia/home/page/cotizacion	42	66	00:01:53	50 %
6.	/tienda/metrokia/catalogo/page/results/search/BOUTIQUE-ACCESORI	35	50	00:01:20	100 %
7.	/tienda/metrokia/catalogo/page/results?search=	34	50	00:02:12	null
8.	/tienda/metrokia/catalogo/page/results/search/ACCESORIO-RIO	30	43	00:00:44	null
9.	/tienda/metrokia/catalogo/page/results/search/PICANTO	29	40	00:00:55	28,57 %
10.	/tienda/metrokia/catalogo/page/results/search/RIO	28	31	00:00:49	0 %

OFRECE DIFERENTES FORMAS DE PAGO

- Pago en efectivo o cuenta bancaria
- Pago a credito
- Pago electrónico con pasarela o botón de pago



E-commerce privado B2B



E-commerce público B2B y/o B2C



¡Una imagen vale más que mil palabras!



¡No lo hagan por favor!



Automercol
La mejor Experiencia

Mercedes-Benz
repuestos

Ver productos



Clave #4 Gestione su estrategia de marketing digital

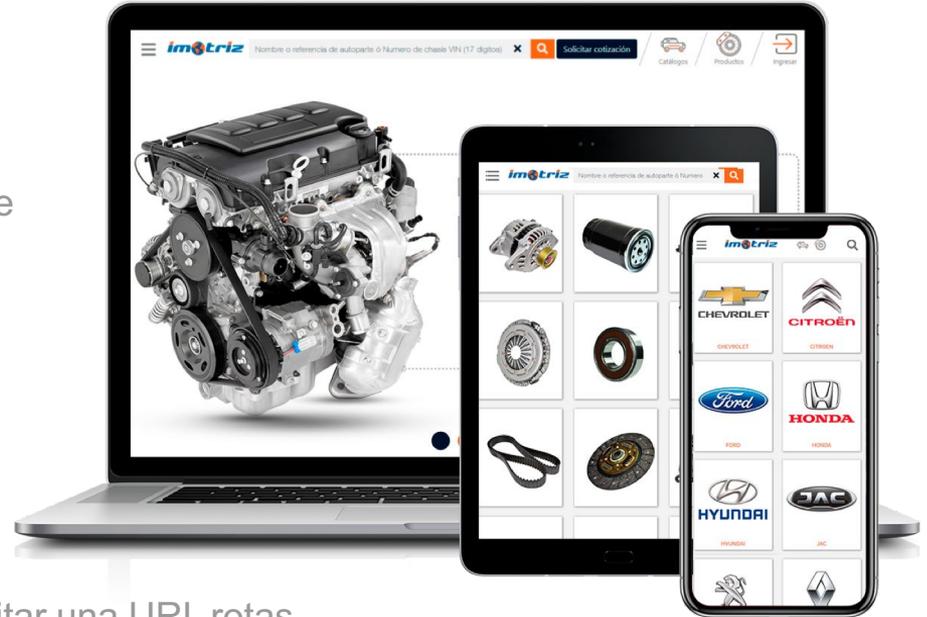


Marketing digital

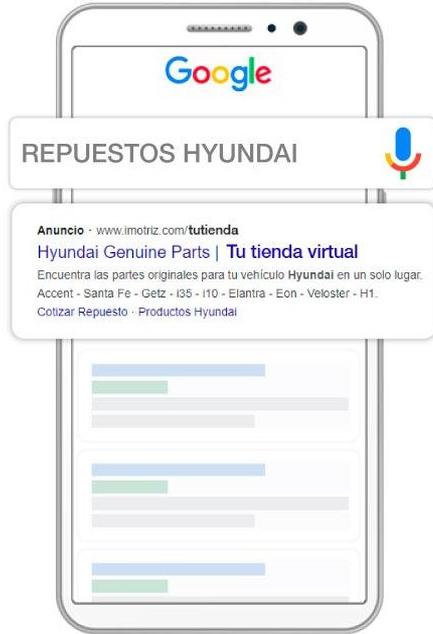
¿Cómo posicionar mi tienda virtual en Google?

ESTRATEGIAS ORGÁNICAS: SEO

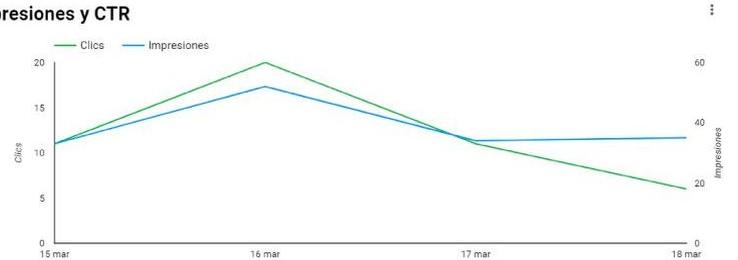
- Describe tu compañía indicando las marcas de repuestos que venden y los grupos de partes
- Describir detalladamente los productos que comercializa tu compañía
- Nombra las imágenes, con la descripción del repuesto
- Mantener actualizados los inventarios para evitar una URL rotas



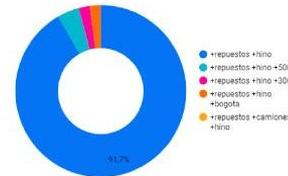
¿Cómo posicionar mi tienda virtual en Google? CAMPAÑAS DE MARKETING SEM B2C



Tasa de Clics e Impresiones y CTR



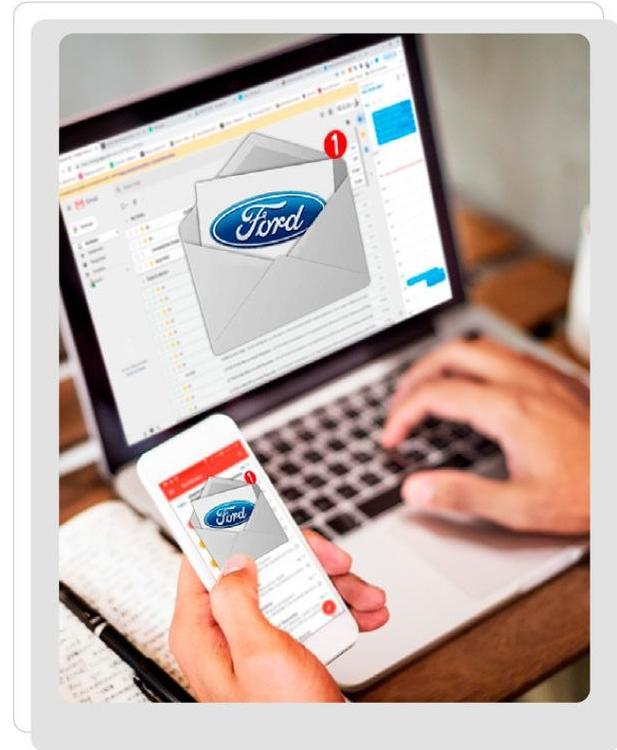
Top Palabras clave de búsqueda



Palabra clave de búsqueda	Clics	Impresiones	CTR	Conversiones
1. +repuestos +camiones +hino	0	2	0 %	0
2. +repuestos +hino	44	133	33,08 %	11,67
3. +repuestos +hino +300	1	3	33,33 %	1
4. +repuestos +hino +500	2	5	40 %	0
5. +repuestos +hino +bogota	1	11	9,09 %	0

1 - 5 / 5 < >

- Diseño mailing a clientes o a bases de datos segmentadas
- Otorgar descuentos especiales por compras digitales
- Otorgar costo de envío gratis
- Otorgar garantía extendida



Pasos para gestionar tus ventas

1

Publica



Realiza la publicación de tus artículos de forma fácil y rápida

2

Promociona



Realiza estrategias de marketing digital para atraer clientes, y/o utiliza nuestros servicios de tráfico de visitas.

3

Asesora y vende



Automatiza el proceso de ventas en línea y establece contacto directo con el cliente.

4

Recauda y factura



Recauda el dinero en tus cuentas bancarias y realiza la factura directamente al cliente.

5

Envía el pedido



Entrega o envía el pedido al cliente utilizando tu propio sistema logístico.

6

Confirma entrega



Cerciorate que el cliente haya recibido el producto y haya quedado satisfecho con la compra.

ERRORES COMUNES EN ECOMMERCE

- Desarrollar plataformas pensadas en venta de otros productos
- No tener métricas o no definir objetivos
- No asignar un responsable del canal digital
- No publicar o no mantener actualizados los inventarios
- Decirle al cliente que el repuestos se agotó después de la compra
- Cambiar el precio después de la compra
- No definir presupuestos de marketing digital
 - B2B mailing
 - B2C Google
- Utilizar WhatsApp personales y no corporativos



TIENDAS OFICIALES



DESARROLLO DE SOLUCIONES



MARKETPLACE ESPECIALIZADO



BIG DATA



DATA ANALYTICS



AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS



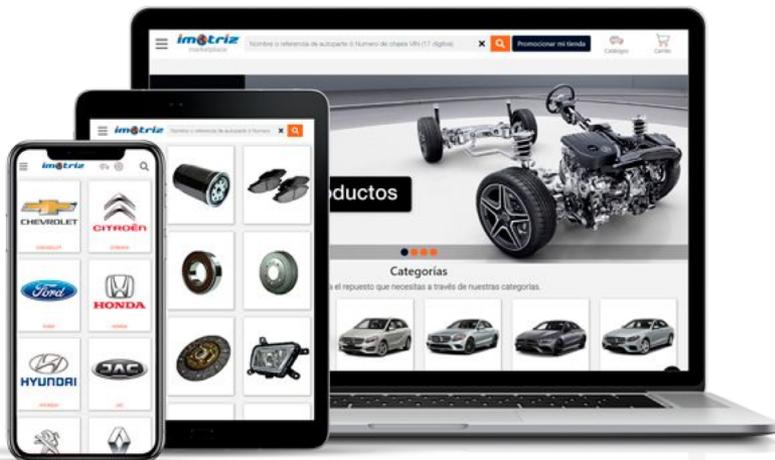
En iMotriz ayudamos a empresas que:

- ✓ Están preocupadas por que tienen alta inversión en inventarios de repuestos, y sienten que no están vendiendo lo suficiente y esto está provocando flujos de caja totalmente inconvenientes.
- ✓ Desean vender repuestos por internet, pero no saben cómo empezar, o si saben cómo, pero no cuentan con tiempo disponible, y esto les está restando competitividad en términos de ventas en línea.
- ✓ Ya tienen plataformas de comercio electrónico, pero se sienten incomodas porque han realizado altas inversiones y estas no están siendo lo suficientemente eficientes, causando impactos en sus costos y utilidades.
- ✓ Sienten temor en que los esfuerzos e inversiones que realicen en el desarrollo de sus plataformas de ventas por internet, no funcionen como lo esperaban, y esto los lleve a tener pérdidas de tiempo y dinero.

Si te identificas con alguna de estas, somos tu aliado ideal para lograr esos objetivos.



iMotriz Group LATAM



Agendar una cita

NUESTROS SERVICIOS CREAMOS TU E-COMMERCE



Precio especial
para afiliados



Conoce las plataformas de e-commerce de repuestos para vehículos en iMotriz

- 1 **0% Sin comisiones en ventas**
Mantén la competitividad de tu negocio publicando tus mejores precios que no tendrán comisión en el momento de generar ventas ni en el Marketplace ni en tu tienda oficial. ✓
- 2 **Presencia en el sistema de plataformas de e-commerce de autopartes de AEADE**
Aumenta la exposición y promoción de tu compañía vinculando tu logotipo en nuestro sitio oficial en iMotriz que al hacer clic direcciona los clientes hacia tu plataforma especializada de comercio electrónico. ✓
- 3 **Acceso a catálogos de autopartes**
Accede a la mayor fuente de información de catálogos de autopartes de vehículos, para que realices búsqueda de piezas por diagramas y/o con el número de identificación del vehículo VIN. Nuestra base de datos incluye más de 20 millones de referencias. ✓
- 4 **Configuración personalizada de canal de ventas por mayor y/o al detal**
Elige el modo de ventas que más se ajuste a tu compañía, desde un modelo solo para ventas por mayor (B2B) y/o ventas al detal (B2C). También podrás generar modelos mixtos que te permita administrar cada canal de ventas diferenciándolos con listas de precios y descuentos. ✓
- 5 **Sistema de confirmación de disponibilidad de productos**
Permite que tus clientes confirmen la existencia uno a uno tus productos y recibe pedidos individuales por cada producto confirmado. Ideal para empresas que prefieren confirmar disponibilidad en cada intención de compra realizada por el cliente. ✓
- 6 **Crea y personaliza listas de precios y descuentos**
Atiende de manera personalizada a cada uno de tus clientes creando hasta 3 listas de precios, asignando descuentos ajustados a tus propias condiciones comerciales. Ideal para empresas que realicen ventas por mayor B2B y al detal B2C. ✓
- 7 **Gestor de clientes - Herramienta para encontrar nuevos clientes**
Invita usuarios a la comunidad de iMotriz y vincúlalos a tu propia red de contactos clasificados por grupos como consumidores finales, talleres de mecánica, almacenes de autopartes, empresas de transporte y compañías de seguro. ✓
- 8 **Asistente de publicación masiva de inventarios - Productos limitados**
Disponrás de una herramienta de asistencia para que realices la publicación y actualización masiva de tus inventarios disponibles para la venta a través de Excel. Imagínate publicar 10.000 artículos en un minuto. Tus clientes podrán ver y comprar todos los productos de tu inventario en línea. ✓
- 9 **Sistema de captura de cotizaciones (Leads)**
Tus clientes podrán solicitar cotizaciones de tus productos 24 horas al día 7 días a la semana. Captura la información que necesitas para hacer la cotización como los datos del cliente y del vehículo para que tus asesores comerciales puedan gestionar de forma rápida las cotizaciones. ✓
- 10 **Registro de clientes a través de Google y Facebook**
Además del registro tradicional, tus clientes podrán hacerlo de manera fácil y rápida directamente con Google o Facebook. ✓
- 11 **Módulo de transacciones comerciales y de administración de Inventarios**
Contarás con un sistema personalizado para llevar el registro de tus transacciones de venta y/o compra manteniendo la privacidad y confiabilidad de tu información. También podrás administrar tus inventarios por ciudades, sucursales, bodegas y ubicaciones. ✓
- 12 **Administración de la confiabilidad del stock disponible para la venta**
Si prefieres que el cliente no vea el número de unidades que tienes disponible en tu inventario, podrás ocultar a todos o a solo los clientes que elijas, el stock que tienes disponible en tu inventario. ✓
- 13 **Crea imágenes para tus productos**
Agrega diferentes imágenes para cada uno de tus productos, mostrando las principales características y así facilitar la experiencia de compra del cliente. ✓
- 14 **Métricas de transacciones**
Visualiza en línea el rendimiento de las transacciones de pedidos y cotizaciones de tu tienda oficial. Realiza filtros por clientes y rangos de fechas en tiempo real. ✓
- 15 **Tienda oficial**
Permite que tu compañía aumente la visibilidad de las ventas de autopartes en Internet a través de tu propio canal de e-commerce, brindando credibilidad ante clientes potenciales. Tu tienda oficial tendrá tu imagen gráfica personalizada y tu propia URL en iMotriz. ✓
- 16 **Chat via WhatsApp**
Cada producto que publiques en iMotriz tendrá el botón de WhatsApp para que tus clientes puedan hacerte preguntas en línea y quedes con el registro directo de los clientes que te contactaron. ✓

- 17 **Buscador de productos solo para tus inventarios**
Tus clientes podrán buscar tus productos en tu tienda oficial por el nombre de la autoparte, la referencia y/o marca del fabricante. Podrás hacer agrupaciones de productos para generar promociones, remates y ventas de saldos, y desde el buscador encontrarlos fácilmente. ✓
- 18 **Categorización y subcategorización personalizada de productos.**
Ayuda a tus clientes encontrar mercancía fácil y rápida el producto que necesitan en tu tienda oficial, gracias a la sección personalizada de categorías. Podrás crear las categorías que consideres necesarias que se ajusten a la clasificación de tus productos. ✓
- 19 **Administrador de vendedores**
Sistematiza la toma de pedidos en línea por medio de tu red de vendedores sin pagar costos de licenciamiento por usuario ni comisiones en ventas. Genera pedidos en línea a través de computadores, tablets y/o smartphone. ✓
- 20 **Métricas en línea de tu Tienda oficial**
Realiza en línea el análisis de los datos relacionados con el tráfico de tu Tienda oficial, con el objetivo de entender las métricas y tomarlas como punto de partida de optimización estratégica que te permita alcanzar tus objetivos. ✓
- 21 **Conecta tu sitio web con tu tienda oficial**
Podrás conectar la sección de autopartes de tu sitio web con cualquiera de las secciones que tendrás disponible en tu tienda oficial, brindando al cliente la posibilidad de generar compras en línea rápidamente. ✓
- 22 **Crea Banners promocionales**
Logra más interacciones en tu tienda oficial, generando efectividad en la consolidación de la marca, tu producto y/o servicios de manera gráfica. Podrás crear banner limitados en tu tienda oficial que se adaptan a cualquier dispositivo y direccionar al cliente con un clic directo a tus productos. ✓
- 23 **Centro de asistencia por internet**
Tendrás a tu disposición nuestra plataforma de aprendizaje, con instructivos, tutoriales, imágenes y videos relacionados con el uso y los procesos de venta a través de tu canal de comercio electrónico. ✓
- 24 **Sistema de notificación al cliente de guía de transporte**
En línea podrás informar en línea al cliente sobre la logística del despacho del pedido registrando la transportadora, el número de guía, la fecha y las observaciones del envío. ✓
- 25 **Posicionamiento en el directorio de tiendas oficiales**
Aumenta la exposición de tu compañía en el canal digital, teniendo presencia en el directorio nacional de tiendas oficiales especializadas en autopartes. Elige el plan de mayor categoría para posicionarte en los primeros resultados. ✓
- 26 **Carrito de compras con o sin pago electrónico**
Permite que tus clientes puedan enviarte pedidos con productos limitados y puedan realizar sus pagos en tu propia cuenta bancaria ahorrando así los costos de intermediación de una pasarela de pagos. Ideal para ventas por mayor y/o ventas a crédito. ✓
- 27 **Recauda con tu propia pasarela de pagos o botón de pagos**
Integra tus propias opciones de pago que le aportan valor a la experiencia de compra en línea de tus clientes. Desde pagos con tu botón PSE hasta recaudos con tarjeta débito y crédito con la pasarela de pagos de tu elección como ePayco, Payu, Wompi, entre otras. ✓
- 28 **Chatbot (Chat inteligente)**
Automatiza procesos de servicio al cliente a través de los sistemas de chatbot que te permite generar respuestas automáticas a diferentes requerimientos de tus clientes. Podrás integrar los números de WhatsApp de tu equipo comercial para que el chatbot direcciona cada mensaje. ✓
- 29 **Sistema de calificación de experiencia de compra en tu tienda oficial**
Hazlo retroalimentación constante de tus clientes gracias a nuestro sistema de calificación que permite que tus clientes opinen después de cada transacción. Podrás elegir entre calificaciones con estrellas y/o el indicador para medir la lealtad de los clientes NPS. ✓
- 30 **Informe en línea del sistema de captura de cotizaciones (Leads)**
Accede en línea a las estadísticas del sistema de captura inteligente de cotizaciones para que puedas estar informado y puedas tomar decisiones estratégicas para tu negocio. ✓
- 31 **Eliminar marca de "iMotriz" en la parte inferior de tu tienda oficial**
Si prefieres que en la parte inferior de tu tienda oficial no aparezca Power By iMotriz, puedes eliminar nuestra marca para una mayor exclusividad. ✓
- 32 **Tabulación automática de cotizaciones recibidas**
Accede a través de Google Sheets a toda la información capturada por el sistema de cotizaciones tabulada en una hoja de calculo y lista para tus análisis de inteligencia de negocio. Crea tablas dinámicas e informes interactivos que te ayuden en la toma de decisiones de tu compañía. ✓
- 33 **Opción de configurar Tienda oficial como privada**
Realiza ventas por mayor y al detal en tu tienda oficial solo a los clientes que tu elijas. Ideal para empresas mayoristas y casas matrices que atiende a clientes específicos y que buscan confiabilidad en sus productos. ✓
- 34 **Integración con Google Ads para crear anuncios de búsqueda**
Crea campañas de marketing digital en los motores de búsqueda de Google directamente desde tu tienda oficial. Podrás segmentar por ciudad, marca de vehículos, días, entre otros. ✓
- 35 **Certificado de seguridad SSL**
Tendrás el certificado SSL (Secure Sockets Layer o capa de conexión segura) que cumple con el estándar de seguridad global que permite la transferencia de datos cifrados entre un navegador y tu tienda oficial. ✓

SERVICIOS ADICIONALES PARA TU TIENDA OFICIAL

Servicios adicionales para tu tienda oficial

- **Acompañamiento en implementación**

Alcanza mas rápido tus objetivos con sesiones de capacitaciones virtuales de nuestro equipo de profesionales en temas de comercio electrónico, Marketing y autopartes. Conoce las mejores prácticas para el desarrollo de tu proyecto de comercio electrónico.
- **Diseño gráfico personalizado**

Diseñamos el aspecto gráfico de tu tienda oficial mediante imágenes personalizadas afines a tu empresa y/o productos, siguiendo el branding de cada una de las marcas de vehículos. Diseñamos banners, imagen de categorías, imagen de perfil, chatbot, entre otros.
- **Sincronización automática de inventarios (API)**

Automatizamos el proceso de publicación de artículos en tu tienda oficial y conseguimos los primeros lugares en los resultados de búsqueda dentro del Marketplace. Solicita una cita con nuestro equipo de TI para presentarte un presupuesto.
- **Aceleradores de clientes en Google**

Creas desde tu tienda oficial grupos de anuncios en línea que se posicionan en los primeros resultados en el buscador de Google para llegar a las personas que están buscando repuestos para vehículos. Realiza recargas según tu presupuesto de marketing digital.
- **Integración catálogos de autopartes**

Integramos uno o varios de nuestros 43 catálogos de autopartes que te permite acceder a las búsquedas de tus productos a través del número del VIN y/o los diagramas de grupos de partes, para permitir al usuario buscar el repuesto exacto para su vehículo.
- **Marketplace Privado (Integra múltiples tiendas oficiales)**

Es la solución perfecta para una empresa que tiene varios distribuidores con inventarios independientes, y busca centralizar y administrar su sistema de ventas a través del canal digital.
- **Inteligencia de negocios**

Accede al módulo de informes dinámicos de las importaciones de autopartes de tu país que te ayudará a tomar decisiones de negocios basado en los datos. Conoce importaciones por el nombre de la empresa, el país de origen y/o la partida arancelaria entre otras.
- **Administración delegada de publicación de inventarios**

Delega en nuestro equipo de especialistas la tarea de actualización de tus inventarios en tu tienda oficial, haciendo que tus asesores se concentren en atender ágil y rápido a tus clientes para generar ventas, y nosotros en la publicación periódica de tus artículos.
- **Sistema de devoluciones y PQRS**

Vinculamos en el chatbot de tu tienda oficial la opción para que los visitantes puedan solicitar devoluciones y/o radicar peticiones, quejas y reclamos, recibiendo una notificación en línea por cada registro realizado.
- **Sistema de registro y actualización de proveedores**

Vinculamos en el chatbot de tu tienda oficial la opción para que tus proveedores puedan enviarte la información y documentos que tu solicites en el proceso de registro y actualización de proveedores.
- **Imotriz Go (Oportunidades de venta)**

Recibe aún más solicitudes de cotizaciones de clientes que están buscando repuestos a través de internet

¡Espéralo próximamente!
- **SATDA (Sistema de apoyo a la toma de decisiones de abastecimiento)**

Automatiza la toma de decisiones de compra basado en nuestro algoritmo de inteligencia artificial.

¡Espéralo próximamente!
- **RPA (Automatización robótica de procesos)**

Automatiza la revisión de los correos electrónicos de tus proveedores y descarga automáticamente las listas de precios centralizándolos a todos en una sola fuente de información.

¡Espéralo próximamente!



Precio especial
para afiliados