



Comunicado de Prensa , Página 1 de 2

ŠKODA amplía su experiencia de marca con un espacio virtual de exposición

- › **Un asesor de ŠKODA acompaña al cliente en directo mediante videotelefonía en un espacio virtual y le presenta en pantalla los modelos ŠKODA**
- › **La experiencia en el espacio virtual de exposición arranca con los modelos ŠKODA SUPERB y ŠKODA KODIAQ**

25 de enero de 2017 –ŠKODA inaugura su primer espacio virtual de exposición para que los usuarios de Internet puedan conocer en directo los modelos ŠKODA como si estuvieran en un concesionario real a través de su propio ordenador, tablet o smartphone. Un asesor de ŠKODA acompaña a los clientes mediante videoconferencia en una sala de exposición y les presenta en directo los modelos ŠKODA. Si el cliente tiene preguntas especiales, como por ejemplo el uso del sistema de infoentretenimiento, el asesor les mostrará el funcionamiento del mismo en directo. Gracias a una cámara móvil, el cliente podrá vivirlo de cerca.

"Hemos combinado la experiencia en directo en el concesionario con las ventajas de la presentación digital y nos permitimos presentar hoy la primera espacio virtual de exposición de ŠKODA", comenta Werner Eichhorn, director de Ventas y Marketing de ŠKODA. "El asesor de la sala digital se convierte en los ojos y los oídos del cliente. De este modo, podemos contactar con los clientes en su entorno digital habitual y despertamos su interés por visitar el concesionario ŠKODA", añade.

ŠKODA consigue así una novedosa experiencia que sirve para aproximar aún más al cliente a la marca. A través del sitio web ŠKODA de España www.skoda.es, los interesados cuentan de inmediato con la opción de mantener una conversación con un experto de ŠKODA y conocer los últimos modelos de la marca en directo y en la pantalla de su ordenador, tablet o smartphone. A través de un sencillo botón ubicado en la home (www.skoda.es), los interesados podrán llamar por sí mismos al número de teléfono indicado, solicitar que le llamen o concertar una cita según sus deseos.

La conversación se desarrolla a través de videoconferencia. El experto acompaña al interesado en directo a través de una sala de exposición en la que estarán expuestos un KODIAQ y un SUPERB. Seis cámaras estacionarias y cuatro móviles presentan los vehículos desde perspectivas diferentes. El asesor puede presentar el exterior e interior del vehículo, mostrar características "Simply Clever", detalles sobre la guía de menú del sistema de infoentretenimiento y responder las preguntas que se le planteen. Si el cliente se interesa, por ejemplo, por el maletero, el asesor puede enseñarle por medio de una cámara móvil la parte trasera del vehículo y presentarle el maletero en directo.

En la conversación en el espacio virtual de exposición, el asesor acompaña además al cliente durante la configuración en línea del vehículo que desea y la búsqueda de un



Comunicado de Prensa

, Página 2 de 2

concesionario. El cliente puede proporcionar datos de texto mediante una ventana de chat y, además, es posible transferir archivos, como una configuración del vehículo ya efectuada con anterioridad.

En este primer espacio virtual de exposición están al principio disponibles para su presentación en directo los modelos ŠKODA SUPERB y, antes de su llegada a España, el nuevo ŠKODA KODIAQ. Se les facilita así a los usuarios un sugerente avance del primer todocamino de la marca. El asesor de ŠKODA presentará a los clientes el KODIAQ en todos sus detalles y realizará directamente con ellos, si lo desean, el proceso de configuración y pedido.