



全米最大規模の自動車ディーラーグループは自社アプリを導入しB2Bセールスを強化



Moxtraアプリの導入により インサイドセールス及びサー ビスプロセスを大幅に効率化

ヘンドリックオートモーティブグループはMoxtraのアプリを活用することでB2B顧客にジャストインタイムのサービスを提供し、幅広いディーラーネットワーク間でのシームレスな自動車修理やリースプロセスを可能にしています。

“自分自身、会社がMoxtraとパートナーを組むまでは、自分に課された業務をやり遂げることは無理だと思っていました。今や我々はお客さま一人一人にカスタマイズしたセールスを提供していますが、これはMoxtraがあってこそ実現したものです。今のところ、この恩恵は計り得ません。

Nicholas Beam, インサイドセールス、
ヘンドリックオートモーティブ、アトランタ、ジョージア州

ノースカロライナ州シャーロットに本社を構えるヘンドリック・オートモーティブ・グループは米国内14州に94のディーラーを持つ非公開会社としては最大手の自動車販売店。

同社がワールドクラスの高品質なサービスを保証している背景にはデジタルストラテジーの活用があります。ヘンドリックス社のアプリは本社および近隣のディーラーでセールス活動や自動車修理をデジタルチャネル上でも対応するべく導入・活用されています。同社のワンストップアプリを通じて、(本社とディーラー子会社間の) B2Bセールスに関わるコミュニケーションは場所を問わず双方向型になり、また、正確になっています。

自動車登録番号は簡単に保存され、部品在庫の場所の特定や配送もより便利に行われています。セールス関連のコミュニケーションはアプリ上のバーチャルディールルームに一元化されており、テキストメッセージで行われる会話は必要に応じてリアルタイムのビデオ/電話会議に変更することも可能です。

同社傘下の各ディーラーは、このアプリを利用することで、顧客に対して安全かつタイムリーな形で対応しています。このアプリを活用したバーチャル店舗は、シームレスなオンライン上で閲覧可能な電子証跡及び各種記録の保存、また、ビジネスプロセスを加速する一気通貫したコミュニケーションを実現しています。これらは結果として、ビジネスの効率性を向上し、コストを削減すると共に、顧客利便性を向上させています。

