



El 94 % de los concesionarios de todo el mundo están presentes en el mercado digital

## **Porsche amplía la venta de vehículos *online***

**Stuttgart.** Porsche consigue otro hito más en el comercio electrónico. Recientemente, ha llegado a 100 el número de mercados donde se pueden ver en internet las unidades en existencia y, en 26 de ellos, también es posible realizar la compra. En Canadá, la selección de modelos a través de internet es la plataforma de marketing exclusiva para vehículos nuevos en existencia. Globalmente, el 94 por ciento de los concesionarios ahora presentan sus coches nuevos y usados en el mercado digital, donde se ofrecen un total de 16.300 unidades.

Al mismo tiempo, la demanda por parte de los clientes está aumentando. En el pasado año, alrededor de 5.800 Porsche de *stock* se vendieron por medio del canal *online*, más del triple que en el ejercicio anterior, donde dicho canal se utilizó para entregar un total de 1.700 unidades. Unos 110.000 potenciales clientes se captaron a través de la plataforma mundial, un dato que supone un incremento del 61 por ciento sobre 2020. Aproximadamente, 1,1 millones de usuarios utilizaron la rediseñada herramienta de búsqueda de modelos Porsche cada mes.

En Europa, las ventas *online* han estado disponibles en la mayoría de los mercados, incluido el español, desde 2021. En España y Portugal, las ventas por internet de coches usados alcanzó casi el diez por ciento el pasado año. Las consideraciones estratégicas también han jugado un papel relevante a la hora de decidir el lanzamiento en nuevos territorios. Por ejemplo, en los Países Bajos la base de clientes está especialmente familiarizada con internet. Por su parte, Noruega es uno de los mercados con un crecimiento mayor, sobre todo desde la llegada del Taycan cien por cien eléctrico. En ambos países, el mercado *online* se puso en marcha el año pasado y, desde entonces, ha proporcionado transparencia sobre los vehículos que están disponibles localmente.

“Continuamos el desarrollo de nuestras ventas de vehículos *online*, con el foco claramente centrado en el cliente”, comenta Jacqueline Smith-Dubendorfer, Vicepresidenta de Movilidad Inteligente y Ventas Digitales. “Nuestros clientes pueden darnos su opinión directamente en el mercado digital. Además, estamos obteniendo una visión más amplia de sus preferencias. En tres meses, hemos recopilado más de 4.000 opiniones de clientes y las estamos utilizando sistemáticamente para mejorar aún más nuestros servicios”.

### **Estrategia multicanal del fabricante de vehículos deportivos**

El compromiso con el comercio electrónico es parte de la estrategia multicanal de la compañía, según la cual los clientes deberían poder moverse sin problemas entre el mercado digital y las instalaciones de venta físicas. “Nuestro objetivo es hacer que los productos Porsche estén accesibles en cualquier momento y en cualquier lugar, tanto en el concesionario como *online*. Estamos conectando aún más los sistemas y procesos para garantizar una experiencia multicanal de primera clase”, explica Smith-Dubendorfer.

Porsche puso en marcha la venta de vehículos *online* en Alemania en 2019 y, desde entonces, no ha dejado de ampliarla. En China y EE. UU., los equipos locales comenzaron recientemente a trabajar en la plataforma. Pueden tomar nota de forma más directa de los requisitos específicos de los clientes en cada mercado e implementar las soluciones adecuadas lo más rápidamente posible.

*Más información, vídeos y material fotográfico para descargar en alta resolución en la página de Porsche Newsroom en español: [newsroom.porsche.es](https://newsroom.porsche.es)*

### **Contacto:**

José Antonio Ruiz  
Jefe de Relaciones Públicas y Comunicación  
Porsche Ibérica  
[joseantonio.ruiz@porsche.es](mailto:joseantonio.ruiz@porsche.es)