



Nasce rete automotive indipendente MotixDrive, mettere insieme opportunità , strumenti e servizi

Descrizione

(Adnkronos) MotixDrive nasce con un obiettivo che va oltre il software: costruire una rete di operatori automotive indipendenti capace di mettere in comune opportunità , strumenti e servizi senza cancellare l'identità delle singole imprese. La piattaforma gestionale è lo strumento che collega questa rete e rende possibile la collaborazione tra i suoi membri. Il settore automotive italiano è composto in larga parte da piccole e medie imprese che dispongono di esperienza, clienti e presenza sul territorio, ma non sempre hanno accesso alle stesse fonti di approvvigionamento, agli stessi dati e alle stesse strutture organizzative dei grandi gruppi. A questo mercato, formato complessivamente da circa 100.000 Partite IVA, che MotixDrive si rivolge principalmente. L'idea è mettere in relazione dealer, concessionarie, operatori del noleggio e imprese del service all'interno di una rete in cui ciascun partecipante conserva autonomia, identità e rapporto con il proprio territorio, ma può accedere a risorse condivise normalmente più facili da ottenere per organizzazioni di maggiori dimensioni. MotixDrive non viene quindi concepito soltanto come un gestionale, ma come l'infrastruttura digitale comune della rete. Attraverso la piattaforma gli operatori possono gestire attività commerciali e di service, condividere informazioni e accedere a servizi pensati per collegare processi che spesso oggi vengono gestiti con strumenti separati. La logica è semplice: la tecnologia serve a far lavorare insieme realtà indipendenti. In questo modo la dimensione della singola impresa non deve necessariamente coincidere con la quantità e la qualità degli strumenti a sua disposizione.

Il nostro obiettivo non è semplicemente creare un nuovo gestionale. Vogliamo far nascere una rete di operatori automotive indipendenti che possano collaborare senza perdere la propria identità . MotixDrive è l'infrastruttura che permette alla rete di condividere stock, dati, opportunità commerciali, tecnologie e servizi. Significa mettere strumenti evoluti, compresa l'intelligenza artificiale, a disposizione anche delle realtà più piccole e fare in modo che la storia di un'auto possa accompagnarla nel tempo, indipendentemente da chi l'ha venduta o dal service che l'ha assistita, afferma Andrea Gifford, co-founder di Arkus. La rete MotixDrive amplia le possibilità di acquisto e vendita dei veicoli usati. Ogni operatore può accedere a stock professionali e offerte B2B provenienti dall'Italia e da altri mercati europei, mettendo al tempo stesso a disposizione della rete il proprio parco auto. Lo stock condiviso diventa così una vera leva commerciale: aumenta le

opportunità di approvvigionamento, amplia la visibilità delle vetture e favorisce una maggiore rotazione del parco, permettendo anche agli operatori indipendenti di muoversi su un mercato più ampio senza rinunciare alla propria autonomia. L'intelligenza artificiale entra anche nei processi commerciali. MotixDrive integra strumenti per supportare la valutazione dell'usato attraverso l'analisi dei dati di mercato e dei veicoli comparabili, fornendo all'operatore un riferimento più strutturato per il posizionamento del prezzo. La piattaforma prevede inoltre strumenti di elaborazione automatica delle immagini capaci di pulire e uniformare le fotografie dei veicoli, migliorandone la presentazione e creando immagini più coerenti e professionali per annunci, sito e canali commerciali. Anche attività che normalmente richiederebbero software separati diventano così servizi integrati nella stessa infrastruttura.

Il valore della rete emerge in modo particolare nel post-vendita. Ogni auto può portare con sé la propria storia all'interno della rete MotixDrive: interventi, manutenzioni e informazioni raccolte nel tempo possono accompagnare l'auto indipendentemente dal service che ha assistito o dall'operatore che l'ha venduta. Se l'auto cambia proprietario, viene rivenduta da un altro dealer della rete o viene portata in un'officina diversa, il nuovo operatore dispone di uno storico utile per comprenderne il percorso e gestire meglio il rapporto con il cliente. Sul piano operativo MotixDrive permette inoltre di gestire appuntamenti e carichi di lavoro, aprire e seguire le commesse, comunicare al cliente eventuali interventi aggiuntivi e collegare il lavoro eseguito ai successivi passaggi amministrativi e di fatturazione. A completare il sistema c'è SonIA, l'assistente basato sull'intelligenza artificiale che può rappresentare il primo punto di contatto tra automobilista e rete di assistenza. SonIA può interpretare la richiesta del cliente, distinguendo per esempio una prenotazione per un tagliando da un problema tecnico che richiede una prima raccolta di informazioni. Il sistema può predisporre la presa in carico presso l'officina aderente più vicina e adatta all'intervento, verificare la disponibilità in agenda e trasferire al service le informazioni raccolte durante il contatto con il cliente. In questo modo anche l'intelligenza artificiale diventa un servizio condiviso dalla rete, invece di uno strumento accessibile soltanto alle organizzazioni più strutturate.

?

economia

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. Ultimora

Data di creazione

Ottobre 2, 2026

Autore

redazione