

Nuevo de oportunidades de venta conecta a los concesionarios automotrices con los compradores que hablan español

Versión en español de LeadDriver de Kelley Blue Book disponible para los fabricantes de equipos originales y concesionarios automotrices

PRNewswire
IRVINE, California

IRVINE, California, 20 de octubre /[PRNewswire](http://www.kbb.com/)/ -- Kelley Blue Book, <http://www.kbb.com/>, el proveedor líder de información de vehículos nuevos y usados y socio principal de soluciones de mercadeo vía Internet, anunció hoy el lanzamiento de su versión en español de LeadDriver™. La nueva versión en español se puede implementar fácilmente en el sitio web de un fabricante de equipos originales (OEM) o concesionario automotriz, lo que les permite conectarse mejor con los compradores de vehículos que hablan español.

LeadDriver es una solución en línea que integra los valores de recompra del Kelley Blue Book® a los sitios web de los OEM y concesionarios mientras capta oportunidades de venta de primera calidad. Con este producto, los concesionarios pueden convertir más oportunidades en ventas reales, generar oportunidades de venta de alta calidad, beneficiarse del reconocimiento de la marca Kelley Blue Book y retener a los visitantes a su sitio web. Más aún, LeadDriver es el producto de oportunidades de venta más completo ofrecido por Kelley Blue Book en la actualidad.

Con la versión en español de LeadDriver, los concesionarios ahora pueden ofrecer a los visitantes que hablan español acceso a los valores de recompra de Kelley Blue Book desde su propio sitio web, dando a los concesionarios la capacidad de mantener a estos compradores potenciales en su sitio web, así como también de captar la información del valor de recompra y del nuevo vehículo de interés.

"Debido al enorme interés en un sitio web en español, Kelley Blue Book estableció su producto para beneficio tanto del concesionario como del consumidor", dijo Brad Prickett, director de sindicación de gestión de producto de Kelley Blue Book. "La versión en español de LeadDriver además de optimizar la experiencia del consumidor, también permite que los concesionarios establezcan contacto con compradores de vehículos adicionales".

Para más información acerca de los productos, servicios y soluciones para concesionarios de Kelley Blue Book, por favor visite, <http://www.800bluebook.com/>.

Acerca de Kelley Blue Book (<http://www.kbb.com/>)

Desde 1926, Kelley Blue Book, The Trusted Resource®, (El Recurso Confiable) ofrece a los compradores y vendedores en el sector automotriz la información de vehículos nuevos y usados que necesitan para lograr sus objetivos con confianza. El sitio web de la empresa clasificado en los primeros lugares, <http://www.kbb.com/>, proporciona los precios y valores de recompra más actualizados, incluyendo el valor

del New Car Blue Book®, que revela el valor real que las personas pagan por los automóviles nuevos. La empresa también reporta precios y valores de recompra de vehículos a través de sus productos y servicios, como productos de software y la famosa Guía Oficial del Blue Book®. Kbb.com está clasificado como el sitio web de información automotriz número uno entre los compradores de vehículos tanto nuevos como usados, y la mitad de los compradores de vehículos en línea visitan, kbb.com. Kbb.com es el proveedor líder de precios de vehículos nuevos, análisis y noticias de vehículos, valores de recompra de vehículos usados en el libro azul, anuncios clasificados de vehículos y localización de concesionarios automotrices. Ningún otro medio llega a más compradores de vehículos en el mercado que kbb.com.

SOURCE: Kelley Blue Book

CONTACTO: Robyn Eckard, +1-949-268-3049, reckard@kbb.com, o Joanna McNally, +1-949-268-3079, jmcnally@kbb.com, o Brenna Robinson, +1-949-267-4781, berobinson@kbb.com, todos de Kelley Blue Book

Sitio Web: <http://www.kbb.com/>
<http://www.800bluebook.com/>

<https://mediaroom.kbb.com/press-releases?item=105660>