

## **Conocer, probar y decidirse por un coche nuevo sin equivocarse es posible con Bemycar**

**Gracias a esta revolucionaria app, se entra en contacto con propietarios que ya poseen el modelo de coche que se tiene en mente y se puede conocer de primera mano sus opiniones, así como probarlo totalmente gratis. Los propietarios reciben 15€ por cada vez que enseñen su coche y le hablen a otros usuarios sobre el mismo**

Comprar un coche es, para muchos, una odisea. Un proceso que suele empezar buscando información en las diferentes páginas webs de las marcas automovilísticas para ver qué se ajusta a las necesidades y al presupuesto de cada uno, pero que, inevitablemente, termina en el concesionario para ver físicamente el vehículo, conocer los extras disponibles y, en muchos casos, probarlo.

Pero son muy pocos los que se deciden viendo un único modelo. De hecho, las personas visitan de media 4 concesionarios antes de tomar una decisión, 7 de cada 10 solicitan una prueba de conducción y, por supuesto, consultan con conocidos, familiares y amigos para estar seguras de la compra: una inversión así debe meditarse, por eso se busca siempre recibir opiniones reales y variadas que ayuden a inclinar la balanza hacia un lado u otro.

Bemycar nace precisamente para ayudar a tomar esta decisión de la manera más efectiva y ágil posible. Se trata de una plataforma colaborativa que conecta a los potenciales compradores de un coche nuevo con otras personas que viven en su entorno y ya poseen el modelo que les interesa, de manera que pueden conocer la experiencia de uso desde un punto de vista real y cercano.

El proyecto, desarrollado por los expertos en innovación de modelos de negocio de IGENERIS en colaboración con Motorpress Ibérica, permite convertir a los propietarios de los vehículos en 'embajadores' de las marcas automovilísticas. De esta forma, se potencia la compra en el concesionario: los consumidores acuden al punto de venta con una idea clara de qué quieren obtener. Es decir, que el proceso de compraventa es más rápido y efectivo para ambas partes.

"La idea surgió tras darnos cuenta de que la mayoría de la gente se fía más de la opinión de personas cercanas que de la información encontrada online, y que suelen buscarla antes de acudir al concesionario a comprar un coche. Y no sólo eso, sino que la gran mayoría de ellos se traslada a las afueras de la ciudad para ver un vehículo y siguen sin estar convencidos, por lo que pierden tiempo y acaban volviendo a casa sin una decisión firme", señala Miguel Urrecha, director de IGENERIS.

A estas circunstancias se une el hecho de que la gente que vive cerca suele tener gustos y niveles socioeconómicos similares y que, tras el éxito de otras plataformas colaborativas como Airbnb, Wallapop o Blablacar, se ha roto la barrera de quedar con desconocidos. Es más, la opinión de usuarios similares tiene cada vez más valor (véase Tripadvisor). Bemycar posibilita ambas cosas: hablar primero por chat con el propietario y, después, quedar con él si así lo acuerdan.

¿Cómo funciona?

La aplicación de Bemycar – disponible tanto para iOS como para Android – incluye un sistema de geolocalización que permite a los interesados ver qué coches y modelos se encuentran a su alrededor. De esta forma, no necesitan desplazarse a un punto lejano para informarse: pueden iniciar una conversación por chat con el propietario del auto para resolver cualquier duda o concertar un encuentro para realizar una prueba.

De este modo, se benefician tanto el interesado en cambiar de coche, que ahorrará tiempo yendo a una fuente fidedigna que le contará su experiencia con el vehículo en el que está interesado, como quien lo enseña (owner), que recibirá 15€ cada vez que responda a las dudas de otros usuarios o quede con ellos.

Registrarse en la app es gratis; bastarán un correo electrónico y una contraseña para pertenecer al mundo Bemycar y encontrar (o enseñar) el coche de tus sueños. Para iniciarse como owner, el único requisito es que el coche tenga menos de 4 años de antigüedad y esté en buen estado.

Las marcas, por su parte, también van a ver cómo se enriquece el proceso de venta de los vehículos al tener una red con mayor capilaridad gracias a sus embajadores-owners y a la relación más duradera que se establece entre propietarios y sello automovilístico.

"Lo que buscamos con Bemycar es que todas las partes de la ecuación ganen: los potenciales compradores al economizar sus esfuerzos y recibir opiniones reales, los owners al recibir una recompensa monetaria por el servicio, y las marcas y concesionarios al añadir valor al proceso de venta y establecer una relación más larga con sus clientes", resume Urrecha.

**Datos de contacto:**

Redacción

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Recursos humanos](#) [Dispositivos móviles](#) [Innovación Tecnológica](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>