

Trive incorpora motos a su oferta y se convierte en el Marketplace de venta de vehículos más completo del mercado español

Trive ofrece la opción más completa del mercado para cualquier particular que quiera comprar o contratar un renting de un vehículo: coches nuevos, Km 0, prematriculados y motos

Trive (www.goTRIVE.com), acaba de anunciar la incorporación a su plataforma de venta online de automóviles nuevos la posibilidad de adquirir motos (motos.goTRIVE.com), haciendo evolucionar así su modelo de negocio y convirtiéndose en el único Marketplace de venta de vehículos de motor de nuestro país. Con este paso, y tras sus últimos movimientos de incorporación de vehículos de ocasión, prematriculados, y servicios de renting, Trive se convierte en la opción de venta online más completa del mercado.

Este paso es una evolución natural de nuestro negocio. Desde que hace un par de años surgiera la idea de Trive, se plantea como una solución online para satisfacer las necesidades de cualquier particular que quisiera comprar un vehículo de una manera cómoda, rápida y transparente, a través de un proceso puramente online y generando una experiencia cuidada y única. Asegura Samuel Pulido, CEO de Trive.

Vespa, Piaggio, Aprilia y Moto Guzzi: Trive alcanza las 30 marcas en su catálogo de vehículos
En plena revolución del sector de la movilidad, la venta de motos vive un momento dorado. Durante el primer trimestre de 2019 se han comercializado en España 4.069 ciclomotores, lo que supone un 23,6% más que en el mismo periodo del año anterior, y 36.789 motocicletas, un 18,1% más*. Y esto unido a que los usuarios cada vez confían más en comprar este tipo de bienes a través de plataformas online, ha llevado al Marketplace a poner en marcha esta nueva línea de negocio.

Los usuarios de Trive podrán ahora comprar totalmente online, dónde y cuando quieran marcas como Vespa, Piaggio, Aprilia o Moto Guzzi. Con estas incorporaciones, son ya más de 30 las marcas de vehículos que apuestan por vender online a través del Marketplace, rompiendo así con barreras espaciotemporales, y ofreciendo a los clientes un catálogo virtual multimarca, sin necesidad de trasladarse a las diferentes tiendas y casas de automoción.

Nuestro objetivo es ir ampliando el catálogo y añadir modelos eléctricos, adaptado esta nueva línea de negocio a las necesidades y estilo de vida de nuestros consumidores. Y aunque nuestro target en esta línea son usuarios de entre 18 y 35 años, cada vez son más los perfiles que apuestan por la adquisición de motos como forma de transporte. Por ello queremos convertirnos en el canal para poder gestionar de un modo centralizado, sencillo, ágil y transparente la compra de un vehículo. Asegura

Pulido

Marketplace multimarca con diferentes modelos de adquisición de vehículos

Trive cerró 2018 con más de 6.000 operaciones* gestionadas online de coches nuevos, y actualmente gestiona más de 700 operaciones cada mes entre que usuarios disfrutan de una experiencia única en la compra de un vehículo. La plataforma une lo mejor de la tecnología, con la atención personalizada de sus agentes de ventas, Trivers, que permiten al usuario encontrar, probar y comprar o contratar un renting de un vehículo a través de una única web y entregan el vehículo dónde y cuándo el usuario lo necesite, 15 días después de la compra. Durante el proceso de descubrimiento del coche, incorporan dos herramientas claves para la decisión final del comprador: el live video y el test drive.

Asimismo, la compañía ha mejorado y ampliado los modelos de adquisición de vehículos, y los compradores pueden adquirir un coche a través de financiación, al contado con una pre-reserva de 50€ o renting.

Datos de contacto:

AxiCom

916611737

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

Categorías: [Nacional](#) [Automovilismo](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Industria](#) [Automotriz](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>