# La venta digital, protagonista en el Salón del Vehículo de Ocasión con Crestanevada

Andalucía | 27/06/2023




**La compañía destacó en la feria por su apuesta por la venta exclusivamente en formato digital**

Crestanevada, empresa dedicada a la venta de vehículos de ocasión se muestra muy satisfecha con su participación en el Salón del Vehículo de Ocasión que tuvo lugar en IFEMA (Madrid) la pasada semana.

La iniciativa que llevó al Salón cautivó a los asistentes y a la prensa especializada con su enfoque innovador y sostenible para la venta de vehículos de ocasión.

La compañía destacó en la feria por su apuesta por la venta exclusivamente en formato digital. Para ello, desplazó hasta IFEMA diez pantallas táctiles en lugar de llevar decenas de coches al evento. “Esta estrategia no solo ha demostrado ser altamente eficiente y rentable, sino que también contribuye significativamente a la protección del medio ambiente y a la promoción de la sostenibilidad” explican desde la compañía.

La adopción de un modelo de venta digital ha permitido a Crestanevada simplificar el proceso de

compra de vehículos de ocasión, brindando a los clientes una experiencia innovadora. Los miles de visitantes del Salón del Vehículo de Ocasión tuvieron la oportunidad de explorar una amplia gama de automóviles de calidad a través de las pantallas táctiles, accediendo a información detallada, imágenes y características técnicas de cada vehículo con tan solo un toque, sin tener que limitarse a los vehículos expuestos.

"En Crestanevada, creemos firmemente en la evolución de la industria automotriz hacia soluciones más sostenibles", dijo Francisco García Cervi, CEO de Crestanevada. "Nuestra decisión de llevar a cabo la venta exclusivamente de forma digital en IFEMA es una clara demostración de nuestro compromiso con la eficiencia y la preservación del medio ambiente. Estamos encantados de haber recibido una respuesta tan positiva de los visitantes del salón y de haber tenido la oportunidad de presentarles una nueva forma de adquirir vehículos de ocasión".

Además de la venta digital, se apostó por una de las señas de la compañía: la atención al cliente con personal altamente capacitado que ofreció asesoramiento personalizado, respondió preguntas y guió a los visitantes a través del proceso de compra digital.

Autor: Redacción