

Octubre 10, 2007

JATO LANZA UN NUEVO PRODUCTO PARA INCENTIVOS

- **La solución ofrece a nuestros clientes un mayor entendimiento del entorno de incentivos.**
- **JATO defiende que el control del gasto variable en marketing es crítico para la industria del automóvil.**
- **El producto de JATO analiza toda la tipología de incentivos, incluyendo equipamientos gratuitos, descuentos, incentivos financieros, de mantenimiento, etc.**

JATO Dynamics, el líder global en market intelligence para el mercado del automóvil incrementa su portfolio de productos con la introducción de su nuevo servicio de incentivos en el mercado español.

“Existe un déficit a la hora de cuantificar la efectividad de la inversión en incentivos y su repercusión en ventas”, ha dicho Francisco López Ramírez, Director General de JATO Iberia. El producto JATO Incentives soluciona esta necesidad esencial al proporcionar a nuestros clientes una visión detallada de las actividades tácticas en el mercado, posibilitando el diseño e implementación de programas y medidas que contrarresten estas acciones.

“El gasto variable de marketing constituye un elemento crítico en el control de los costes de marketing y ventas, y nuestro producto, entre otros beneficios, posibilitará a nuestros clientes el comparar los valores de los incentivos a consumidores de sus vehículos frente a los correspondientes de sus competidores”.

En JATO estamos convencidos de que el análisis detallado de los incentivos resulta crítico para los fabricantes a la hora de apoyar los principales procesos de negocio, tales como el management del producto, definición de políticas de precio y planificación de campañas de comunicación.

El producto de incentivos JATO se encuentra disponible a través de múltiples mecanismos, incluyendo la integración con la funcionalidad de Análisis de Valor conocida en toda la industria, que posibilita a nuestros clientes la toma de decisiones críticas de negocio apoyándose en información veraz y relevante. El producto de incentivos JATO permite a nuestros clientes maximizar la eficiencia de su inversión en incentivos y permanecer en el grupo de cabeza del cada vez más dinámico y cambiante mundo del automóvil.

El producto JATO Incentives incluye tanto los incentivos al consumidor como los incentivos al distribuidor/concesionario, para poder así brindar a nuestros clientes una visión completa del entorno de incentivos vigente en nuestro mercado. Todas las marcas relevantes en el mercado son investigadas, y el producto se ofrecerá en un primer momento en los "Big 5", siendo introducido en mercados adicionales para finales de 2008.

No existe otra solución en el mercado que profundice de esta manera en el entorno de incentivos del automóvil.

-FIN-

Nota editorial: background de JATO Dynamics

JATO fue fundada en 1984, y proporciona los datos mundiales más exactos, actualizados y ajustados en el tiempo sobre especificaciones de vehículos y precios, ventas y matriculaciones, noticias del sector e incentivos.

La compañía posee representación en más de 40 países, ofreciendo una experiencia local única en el mercado. La base de clientes de JATO incluye a todos los fabricantes de vehículos de volumen, ofreciéndoles la posibilidad de reaccionar a los movimientos del mercado a corto plazo, planificar para los desarrollos a largo plazo y cubrir las demandas del consumidor. Los datos JATO han sido adaptados también para el uso por parte de los consumidores en páginas web y portales de automoción, en los que los consumidores pueden ver las ventajas y desventajas de un modelo específico en comparación con otros, mientras que las principales compañías de Leasing utilizan los datos de JATO para dirigir el proceso de cotización de un vehículo.

Visítenos en www.jato.com

Para cualquier información de prensa adicional, contacte por favour a:

Peter Haynes at Automotive PR. Tel: +44 (0) 207 494 8056

Mob: +44 (0) 7738 883259

Email: phaynes@automotivepr.com