

BCG & OpenAI Report

¿Será la IA el mejor **Vendedor** **de Coches?**

Una visión del futuro donde la Inteligencia Artificial
transforma la experiencia de compra.



La Revolución de la Experiencia

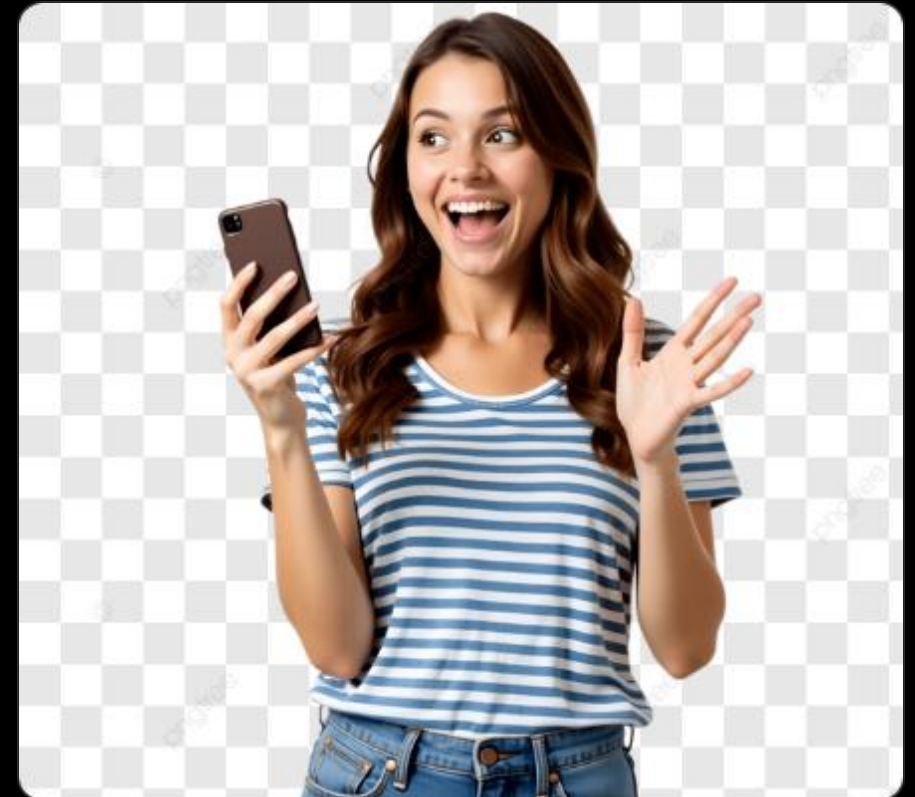
La Lección del Turismo

Al igual que la industria de viajes se transformó con plataformas digitales, la compra de coches está al borde de un cambio sísmico impulsado por la IA Generativa.

El Problema Actual

- ✓ Proceso fragmentado y opaco.
- ✓ Demasiadas opciones, difícil comparación.
- ✓ Experiencia frustrante para el consumidor.

El Futuro: De clics y formularios a conversaciones naturales y personalizadas.



Impacto Económico para 2030

Los fabricantes de cochemóviles (OEMs) se enfrentan a una bifurcación crítica en sus ingresos potenciales basada en la adopción de IA.

Líderes (Fast Movers)

+20% Ingresos

Rezagados (Laggards)

-15% Riesgo

Dato Clave: Se estima que más de 40 millones de procesos de compra de coches serán influenciados por la IA anualmente para el año 2030.

Dos Roles Clave de la IA



El Asesor de Producto

Ayuda a los consumidores a navegar la complejidad de elegir el coche correcto.

- Analiza preferencias de estilo de vida.
- Explica "trade-offs" (ej. cochenomía vs. precio).
- Configura el vehículo ideal.



El Buscador de Ofertas

Elimina la fricción de encontrar el mejor precio y financiación.

- Compara opciones de leasing vs. compra.
- Busca incentivos gubernamentales.
- Negocia y presenta la mejor oferta final.

3 Prioridades Estratégicas para OEMs



1. Visibilidad en IA

Optimización para Motores de Respuesta (AEO). Asegurar que la marca aparezca correctamente en ChatGPT y otros asistentes generales.



2. Alianzas

Colaborar con marketplaces multi-marca. Aprovechar su tráfico y datos para ofrecer experiencias de compra integradas.



3. Marca Propia

Construir un asistente de IA propietario. El objetivo final para el control total, lealtad y upselling.

El Asistente de Marca Propia

El "Santo Grial" de la Lealtad

Construir un asistente propio permite a los OEMs integrar datos de telemetría, historial de servicio y preferencias personales para una hiper-personalización.

Esto no es solo un chatbot en la web; es una interfaz completa que guía desde el descubrimiento hasta la transacción, aumentando la conversión y protegiendo los márgenes.



Hoja de Ruta de Implementación

Para tener éxito, los OEMs deben orquestar múltiples capacidades simultáneamente:

- ✓ **Talento Tecnológico:** Atraer expertos en Data Science y ML.
- ✓ **Datos "AI-Ready":** Datos estructurados para baja latencia.
- ✓ **Orquestación del Stack:** APIs escalables conectando inventario y finanzas.
- ✓ **Gobernanza Robusta:** Seguridad de marca y cumplimiento legal (AI Act).
- ✓ **Feedback Loops:** Aprendizaje continuo basado en interacciones reales.

Impacto en el Ecosistema



Marketplaces

Evolucionan a asesores neutrales multi-marca con viajes de compra "end-to-end".



Concesionarios

Se transforman en centros de experiencia física y validación final del producto.



Financieras

Integración total para ofrecer scoring dinámico y ofertas personalizadas en tiempo real.

**"La mejor experiencia de compra de coches pronto
será impulsada por GenAI."**

— BCG x OpenAI Report,
2025

Los ganadores serán aquellos que actúen
ahora.