



CarFinance 247 adapta un modelo de autoservicio con avances digitales para su plataforma y mejora de forma significativa la experiencia del cliente

En los últimos años, los proveedores de servicios de financiación de automóviles han mostrado un interés cada vez mayor en la incorporación de capacidades digitales en sus flujos de trabajo, operaciones y ofertas. El objetivo es reducir los costes de los procesos manuales no digitales y satisfacer las necesidades del consumidor moderno, que busca una mayor velocidad, facilidad y transparencia al solicitar cotizaciones para los pagos de su vehículo.

CarFinance 247 pronto reconoció el potencial de la digitalización dinámica de los procesos de su empresa, al buscar una mejora de las interacciones entre los clientes, distribuidores y prestamistas, y al ayudar a cada uno de ellos a alcanzar sus objetivos. En concreto, su objetivo era transformar el proceso de compra de coches ofreciendo a sus clientes un presupuesto real desde el primer momento.





Daniel Graham, director de tecnología de CarFinance 247, reconoció de inmediato la necesidad de instaurar una versión centralizada de integraciones preexistentes dentro de su plataforma. Esta solución conducirá a una incorporación más rápida de los cambios de negocio en el sistema; por ejemplo, se pueden agregar nuevos proveedores financieros sin alterar cada vez la lógica de integración. La idea detrás de esta plataforma es ayudar a los consumidores a lograr cierto nivel de independencia a la hora de tomar decisiones de financiación de automóviles. Esto se consigue mediante la implementación de un sistema de autoservicio a la vez que se mantienen intactas las comunicaciones con los prestamistas y concesionarios. Por esta razón, Daniel invitó a Chakray a unirse a este proyecto, con el fin de brindarle a CarFinance 247 todos estos servicios.

Daniel Graham recalcó que la compañía siempre ha aplicado un enfoque centrado en el consumidor y ha abierto el paso hacia una solución de financiación de automóviles multicanal que se adapta al usuario moderno. **Según él, algunas de las *keymetrics* más útiles para analizar el proyecto son:**



La medida en que se actualiza el código heredado y se adapta a un enfoque de diseño limpio.



Facilitar la rastreabilidad, el cambio y la implementación.



Establecer buenas relaciones con los prestamistas.



Crear una separación entre las integraciones con la tecnología de los prestamistas. Aunque todas las integraciones de prestamistas hacen lo mismo, contar con esta separación puede facilitar la incorporación de nuevos prestamistas a la plataforma.



Brindar uniformidad a las integraciones de los prestamistas.

Después de hacer algunas revisiones de tecnología, CarFinance 247 y el equipo de Chakray acordaron que la mejor manera de cumplir con estas métricas era implementar una solución con una sola API. La oferta tecnológica que se eligió fue Azure, debido a que la empresa ya conocía los servicios de la plataforma. Además, la capacidad de reutilizar los componentes de integración dentro de Azure, así como su modelo de precios con base en el consumo, lo convierte en una opción adecuada para fines de mantenimiento.





La solución

La solución propuesta fue la de reemplazar las integraciones codificadas por una interfaz de API coherente a medida que se conectan los sistemas internos de la empresa con las API del prestamista. Este método permite que el sistema de CarFinance 247 consuma las API que se utilizan por los prestamistas en colaboración con ellos. Este patrón de diseño sigue una arquitectura de dos capas. La primera capa es la implementación de una API que muestra un único modelo de datos que funciona para ocultar las complejidades de las API de los prestamistas. Recopila todas las solicitudes de API de la plataforma de CarFinance 247 y las pasa a la segunda capa, donde la solicitud inicial se transforma en un formato legible para las aplicaciones que las consumen.

Esta interfaz de API centraliza y estandariza así el proceso de recepción de solicitudes de la plataforma CarFinance 247, lo que hace que añadir nuevas integraciones se convierta en un procedimiento más modular y desacoplado. En conjunto, esto tiene un impacto positivo en la escalabilidad. Cada nueva integración de prestamista se puede agregar a la segunda capa sin alterar ninguna integración existente. Si una de las integraciones del prestamista falla temporalmente, este diseño garantiza que la solución en su conjunto seguirá funcionando según lo previsto. Esto ayuda a mejorar la flexibilidad y la escalabilidad generales del sistema, ya que permite a CarFinance 247 abordar rápidamente los cambios comerciales, depurar problemas clave y adaptar nuevas integraciones a la arquitectura cuando sea necesario.

Las dos capas se unen mediante **un bus de servicio**, en particular el que proporciona Azure. Su objetivo principal es separar la lógica *front-end* de la *back-end*. Este es el principio detrás de la interfaz API. Algunos de los otros componentes de esta arquitectura son:

- ◆ **API Management:** proporciona portales de la API para solicitudes internas y define políticas para supervisar la comunicación con otras API de terceros en formato REST y SOAP.
- ◆ **Logic Apps:** es una plataforma que facilita flujos de trabajo automatizados para cada integración.
- ◆ **Cosmos DB:** es una base de datos sin servidor que está totalmente administrada y se proporciona por Azure. Se conecta sin problemas a la plataforma de Logic Apps y autoriza la gestión de consultas externas.





PANORAMA DE CAR FINANCE 247

PANORAMA DE PRESTAMISTAS

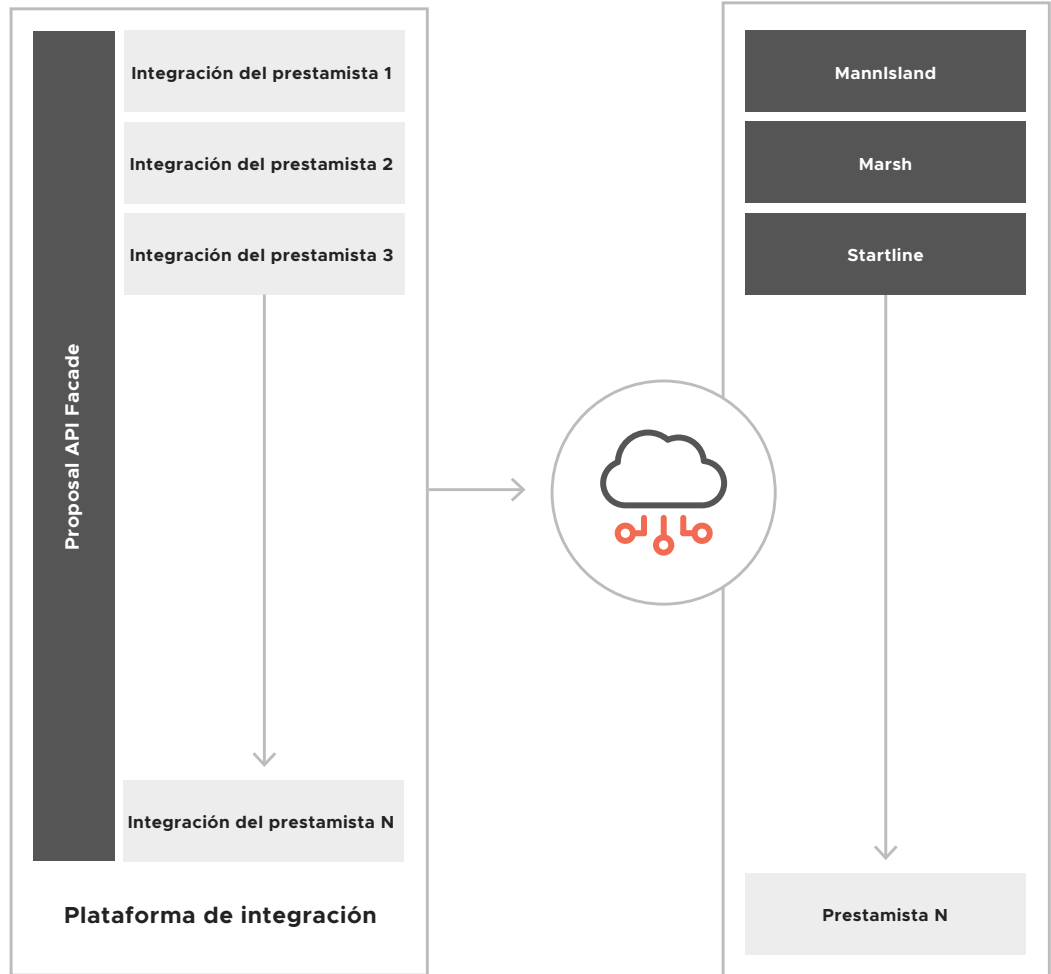


Ilustración de soluciones comerciales de alto nivel

Dan Graham señaló que Chakray estaba haciendo un gran trabajo con la transformación digital involucrada en el proyecto hasta el momento. De manera similar, uno de los prestamistas clave de CarFinance 247 que recientemente pasó por la fase de desarrollo con el equipo de integración de Chakray, afirmó: «Por ahora, llevamos un gran trabajo con los casos de prueba presentados, estamos contentos con los de cotización, solicitud completa y aceptación del contrato». Dado el éxito del proyecto hasta el momento, CarFinance 247 desea mantener su relación con Chakray, especialmente en lo que respecta de licencias y servicios administrados.





Resultados

A pesar de los retrasos que provocaron que algunas de las integraciones de los prestamistas se archivaran o dejaran de ser prioritarias, una buena cantidad de ellas se pusieron en marcha a partir de noviembre de 2022. MotoNovo, uno de los principales prestamistas de la empresa, se puso en marcha en marzo de 2022 y desde entonces ha avanzado mucho con el volumen de ventas del negocio. Gracias a la presencia de prestamistas en la plataforma de CarFinance 247, el complejo proceso de solicitud de préstamos para automóviles se ha simplificado, lo que contribuye a mejorar la experiencia del usuario. El proyecto sigue en marcha y está previsto que participen más prestamistas. Con los recursos y las condiciones adecuadas, la implementación de integraciones de prestamistas podría demorarse entre 4 y 6 semanas. Esto podría dar lugar a un rápido aumento de la cantidad de transacciones que CarFinance 247 realiza por día.

Algunos de los resultados que ha logrado el proyecto:



Crear una plataforma que proporcione la **mejor cotización disponible** para cada uno de los **120 000 vehículos** catalogados en su plataforma, que está adaptada a las prioridades del comprador. Como los clientes están informados de los costes mensuales desde el principio, se ahorran sorpresas más adelante en el proceso de compra de su coche. Esto se consiguió a través de una red de prestamistas que ayudan a los clientes a elegir las opciones de financiación adecuadas.



Crear una plataforma donde **los concesionarios de automóviles puedan listar sus vehículos de forma gratuita**. Pueden confiar en que se pondrán en contacto con ellos personas de un grupo de 62 000 compradores potenciales, todos ellos ya están autorizados para la financiación y ansiosos por comprar su próximo coche. Actualmente, CarFinance 247 trabaja con un panel de **4000 concesionarios**.



Crear un **ecosistema para un crecimiento rápido**. Con esta plataforma, CarFinance 247 puede realizar cientos de operaciones al día, lo que puede suponer unos ingresos de **800 000 libras esterlinas para un solo prestamista**. Los primeros tres prestamistas que se incorporaron a la plataforma representan el 40 % del volumen de CarFinance 247, lo que aumenta la rentabilidad.



Crear un **ecosistema holístico** que elimine las barreras para comprar un automóvil, **estrechando la relación entre compradores, vendedores y prestamistas y**, en última instancia, aumentando la satisfacción del cliente en todos los ámbitos.



Crear una plataforma que implemente las **actividades manuales de financiación de automóviles como funcionalidades de autoservicio**. En muchos casos, transferir procesos como solicitudes de préstamos, búsquedas de automóviles y acuerdos de compra al medio electrónico **elimina al intermediario** (gestor de cuentas) y ahorra tiempo.



Crear una plataforma que **aproveche la tecnología para atender las necesidades del consumidor actual**, brindándole una primera experiencia digital.



Crear una plataforma que siga el marco de las *e-commerce* y los servicios bancarios *fintech* que permita **transacciones monetarias en tiempo real** y actividades comerciales personalizadas para cada individuo.



Daniel Graham, director de tecnología de 247 Group, describe así la plataforma de la empresa: «Nuestra nueva interfaz de usuario pionera en el sector está diseñada para ser la plataforma de financiación de automóviles más fluida y sencilla del Reino Unido. Nuestra plataforma refuerza la confianza en el mercado, se involucra en préstamos responsables y adapta todo, desde el producto financiero hasta la experiencia de compra del coche, para cada consumidor individual».

Del mismo modo, Reg Rix, CEO de 247 Group, agregó: «Al desarrollar CarFinance 247 hasta convertirla en la plataforma líder del mercado que es hoy, siempre nos hemos centrado en mejorar la experiencia de todos los que interactúan con nuestros servicios. Estamos comprometidos a facilitar a los concesionarios la venta de automóviles al conectarlos con compradores preaprobados y, al mismo tiempo, al ofrecer a los consumidores más opciones y tranquilidad al buscar su automóvil perfecto».





Tecnología

Para obtener los objetivos que se desean, se emplearon las siguientes herramientas tecnológicas:



Acercas de CarFinance 247

CarFinance 247 es pionera en el campo de los préstamos y la financiación de automóviles. Su objetivo es simplificar el proceso por el que deben pasar los clientes antes y durante la compra de un automóvil. Su plataforma de financiación de automóviles tiene como objetivo brindar agencia a los compradores individuales y establecer vías seguras de comunicación tanto entre ellos, como con los vendedores y los proveedores de financiación que hacen posible la compra de un automóvil.

Acercas de Chakray

Chakray prioriza la transformación digital y la integración dentro de un panorama empresarial, maximiza las capacidades y procesos de una empresa con una visión a largo plazo en mente.

Ofrecemos una variedad de servicios que incluyen API, DevOps, tecnologías de Identity and Access Management, y mucho más. Así mismo, ayudamos a las organizaciones a elegir las soluciones que mejor se adaptan a sus necesidades, guiándolas para que se conviertan en pioneras del cambio digital dentro de sus industrias.



Contáctanos

¿Quieres mejorar tus sistemas? Ponte en contacto con nuestros expertos.

Pregúntales a nuestros asesores sin compromiso. Te ayudaremos a encontrar la mejor solución para tu proyecto.

CONTACTO

