



新闻稿
立即发布

MUDAH.MY 和 MUV 结为战略联盟 让大马人在全马获检验及有保障二手车的最大市场 有更多二手车供选

(吉隆坡8月19日讯) 马来西亚最大的买卖平台**Mudah.my**与“线下至线上”(Offline2Online)先驱暨全马第一家端到端汽车招标平台**MUV**结为战略联盟,他们将携手创造全马获检验及有保障二手车的最大市场。

Mudah.my 透过这一战略联盟推出**Mudah**汽车检验和保障(**mVIP**)计划。mVIP计划旨在给予二手车买家三大保证,消除他们在购车时的担忧和顾虑,让他们安心选购自己属意的汽车。这三大保证,分别是第一,核实汽车登记及所有权细节;第二,通过全面的验车流程,检查相关汽车的真实状况;第三,为买家提供延长保修,承担未来的汽车维修费用。

Mudah.my 和 MUV相信科技可以使买卖二手车的流程变得简单及透明。目前,每月有超过750万名访客浏览Mudah.my,也有超过6万辆汽车在这个平台挂牌销售。有了MUV训练有素的检测员在线上提供验车报告, Mudah.my的 mVIP计划就可以为马来西亚人推荐更多通过检验及有保障的二手车。

Mudah.my 首席执行官 Gaurav Bhasin 说:“了解二手车的真实状况一直是买家和卖家面临的最大问题。mVIP计划有助于我们提供相关汽车真实状况的中立报告给买卖双方,从而打造一个透明和可靠的汽车买卖市场。为了让大家更放心, mVIP计划还可以提供延长保修的保障给那些已经通过检验的汽车。”

MUV 首席执行官Andy Teh说:“我们很高兴能与Mudah.my 结为战略联盟,并通过我们全马各地的检验中心为Mudah.my提供检验二手车方面的专业知识。如果卖家不能开车前来我们的中心,我们也可以安排团队上门,尽量协助卖家轻松完成汽车买卖的手续。”

他续称:“MUV 的180点全面汽车检验报告协助MUV线上投标平台进行了价值超过12亿令吉的汽车交易。全马各地的经销商都接受这份报告,并视它们为最高标准。这份报告有助于经销商在买卖二手车时,不必事先亲自查看相关的汽车。”

mVIP 计划是这两家汽车买卖行业资深企业结为战略联盟后的第一个项目。两家企业将在未来推出更多合作计划。

除了解决人们在马来西亚自行卖汽车的其中一个痛点, Mudah.my 和 MUV 也提供端到端的便利服务(需缴付一点固定收费),包括过户(陆路交通局)、检验汽车(电脑验车中心)和贷款申请。

一般上,如果车主不熟悉汽车买卖流程,加上买家需要申请贷款,他们就需要寻求中间人的协助。但是,有了mVIP 计划,车主就不必聘请收费很高的中间人。

Mudah 汽车主管Peter Wong 说:“Mudah.my 也是车主能以高价卖车的首选平台。当车主在 Mudah.my卖车时, 可获得比市价高出20%至40%的卖价。”

车主和买家可以选择前往全马指定的MUV中心完成卖车和过户手续, 车主可以将汽车开往该中心, 一旦完成过户手续, 买家就能取车。欲知详情, 欢迎浏览<https://www.mudah.my/mvip/>或下载Mudah.my应用程序浏览各种各样的车款。

-完-

About Mudah.my Sdn Bhd

Mudah is part of Carousell, one of the world's largest and fastest growing marketplace platforms in Southeast Asia. Launched in August 2012, Carousell began in Singapore and now has a presence in eight markets under the brands Carousell, Mudah, Cho Tot and OneKyat. Carousell is backed by Telenor Group, Rakuten Ventures, Naver, Sequoia Capital, and Naspers. Visit www.carousell.com for more information.

About MUV Marketplace Sdn Bhd

MUV Marketplace, is Malaysia's first offline2online used vehicle bidding platform. With a success rate of 90% in confirmed transactions in 2020, muv has one of the highest gross merchandise value (GMV) in transactions among used car bidding platforms in Malaysia (RM1.3 billion worth of vehicles sold as at June 2021).

MUV also has access to a large network of used car dealers of over 5,000 dealers with coverage across Malaysia with hubs in major states such as Selangor, Penang, Johor, Perak and Melaka. At these hubs and inspection centres, muv conducts thorough 180-point car inspections on cars that are listed on MUV for sale through their retail platform or their bidding platforms.

Leveraging on its strategic locations, MUV provides fast and free walk-in car valuations at MUV hubs as well as partner centers so consumers can know the value of their car. At the hub, consumers can also choose to list their vehicles on muvbid to sell their car to thousands of potential buyers.

Visit www.muv-x.com for further information on muv's services and more.

For media enquiries, please contact:

Mad Hat Asia
Foo Hui Shan
+6012 295 1732
huishan@madhat.asia

Mudah.my Sdn. Bhd
Jasvin Dhillon
+6012-346 3891
jasvin.dhillon@mudah.my