Usato e post vendita: scocca l'ora del digitale

di Marco Castelli | 25 maggio 2018

Auto usate e **post vendita** sono due aree di business di fondamentale importanza per i **concessionari**: se ne è parlato nei giorni scorsi a **Automotive Dealer Day 2018, l'evento organizzato da Quintegia** che ha richiamato a **Verona Fiere** *4.500 addetti ai lavori*.

Quali sono le prospettive future di usato e post vendita? In che modo i dealer possono ottenere maggiore redditività da questi ambiti, anche prendendo spunto da quanto sta accadendo in altri Paesi d'**Europa** e, ancor di più, negli **Stati Uniti**? Lo abbiamo chiesto a **Luca Montagner**, partner di Quintegia. Un fatto è certo: il digitale, anche qui, può dare una grossa mano per ottimizzare i processi e migliorare l'efficienza.

Approfondisci: ecco perchè l'aftersales è di fondamentale importanza per i concessionari

AUTO USATE E CONCESSIONARI

Se nel **2017** sono state vendute circa *2 milioni di auto nuove*, le *transazioni delle auto usate sono state oltre 5 milioni*. Questo dato fa capire da solo quanto il business dei veicoli di seconda mano abbia grandi potenzialità per i **dealer**. *"Sempre di più i concessionari sono chiamati a implementare il business dell'usato che oggi, sul fatturato complessivo e sulla redditività, pesa rispettivamente circa il 18% e il 12%"* spiega Montagner.

VIDEO

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

Nome
Cognome
Email

Ho letto l'informativa sulla privacy e acconsento al trattamento dei dati personali ai sensi di le

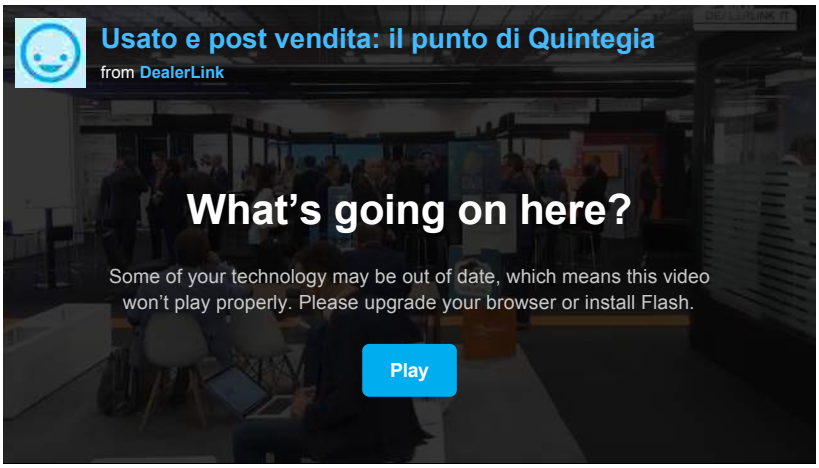
Registrati

PARTNERS

SFOGLIABILE

Codice abbonamento: 122943

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



Numeri che devono assolutamente crescere. Per farlo, i dealer, aggiunge Montagner, *"hanno bisogno di programmare meglio l'attività, acquistare più usato attivamente (quindi, non solo attraverso le permute, ndr.) e sfruttare meglio il canale digitale"*. Come sappiamo, infatti, oggi il cliente che si appresta ad acquistare un'auto usata si informa on-line e trova il dealer on-line. L'obiettivo è consentirgli di *"avviare il **processo d'acquisto dell'auto** on-line"*.

Leggi anche: come sta andando l'usato nel 2018?

POST VENDITA E CONCESSIONARI

Abbiamo visto nelle scorse settimane come il **post vendita delle auto sia un settore dall'andamento stabile**, che ha subito meno le conseguenze della crisi rispetto alla normale attività di vendita. *"Anche nell'aftersales i dealer sono chiamati a compiere una sorta di rivoluzione culturale. Spesso, il post vendita non era al centro del loro modello di business"* sottolinea Montagner.

Siamo ancora distanti rispetto a quanto accade in altri Paesi. Ed è proprio per questo che **Quintegia** e **AsConAuto** hanno ideato **Service Day 2018**, un evento dedicato all'aftersales, in programma a Brescia a novembre. *"Tra i diversi argomenti che tratteremo, ci sono temi di carattere gestionale, ovvero come aiutare i concessionari a misurare meglio l'attività, e il canale digitale, che oggi, anche nel post vendita, è un ponte di contatto fondamentale con il cliente"*.

commenti

Tag: Auto usate | Automotive Dealer Day | Post vendita

Share

SCRIVI UN COMMENTO

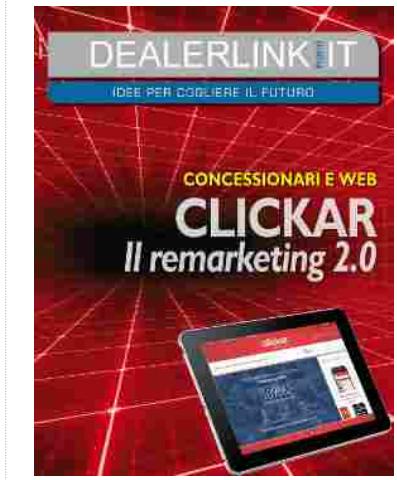
La tua casella di posta non verrà pubblicata.

Nome *

Email *

Sito web

scrivi



ANTICRISI DAY

CONCESSIONARI E NOLEGGIO

LEASYS
FCA BANK GROUP

Codice abbonamento: 122943

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.