

DEALERLINK PUNTO IT

IDEE PER COGLIERE IL FUTURO

[Home](#)
[Servizi ad hoc](#)
[Attualità](#)
[Case Auto](#)
[Faccia a faccia](#)
[Video](#)
[Contatti](#)

Ti trovi in: [Home](#) » [Attualità](#) »

## AsConAuto e Quintegia: anteprima del Service Day 2018 all'Automotive Dealer Day

di Marco Castelli | 28 maggio 2018

All'Automotive Dealer Day 2018, il post vendita è stato assoluto protagonista. I riflettori, in particolare, si sono accesi sul Service Day 2018, l'evento organizzato da AsConAuto e Quintegia in programma dal 16 al 18 novembre al Brixia Forum di Brescia.



Il tema, come sappiamo, è di stretta attualità, dato che **il post vendita è un settore sempre più cruciale per i concessionari**. A presentare Service Day 2018 è stato il presidente di AsConAuto, **Fabrizio Guidi**, intervenuto nel corso del workshop "Il service non è più quello di una volta", che ha visto anche la partecipazione del presidente di Federauto, **Adolfo De Stefani Cosentino**, e di **Luca Montagner**, partner di Quintegia.

**Approfondisci:** [scopri come sta andando il post vendita nel 2018](#)

### SERVICE DAY 2018: I TEMI

Il Service Day è nato da un'idea di AsConAuto e dall'esperienza di Quintegia, società organizzatrice dell'Automotive Dealer Day, evento del quale ricalcherà il format, con *i convegni da una parte e l'area espositiva dall'altra*.

Dal punto di vista degli argomenti, il focus sarà incentrato su tutte le attività legate all'after-sales e sulla

#### ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

Ho letto l'informativa sulla [privacy](#) e acconsento al trattamento dei dati personali ai sensi di le

[Registrati](#)

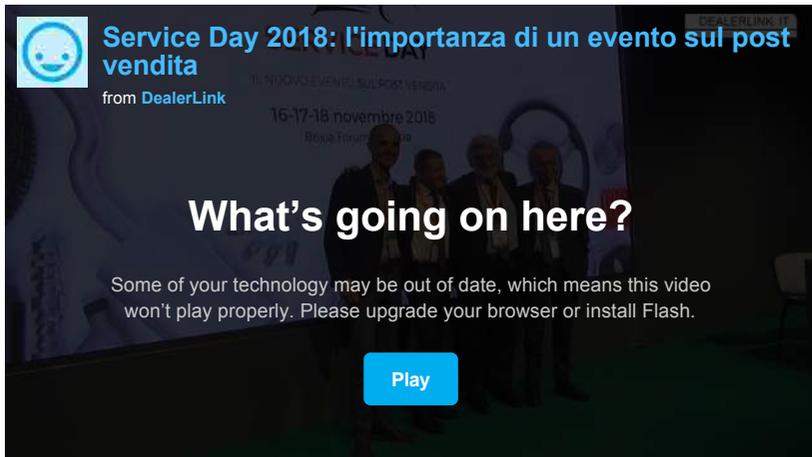
#### PARTNERS



#### SFOGLIABILE

promozione del **ricambio originale**, aspetto quest'ultimo che da sempre guida l'impegno dell'associazione. Il progetto consiste proprio nel *mettere in contatto la filiera del ricambio originale con gli operatori del service*. Gli organizzatori hanno evidenziato che l'evento consentirà ai partecipanti di conoscere prospettive originali, ricevere stimoli, approfondire riflessioni e best practices legate al post vendita.

## VIDEO



**Service Day 2018: l'importanza di un evento sul post vendita**  
from DealerLink

16-17-18 novembre 2018  
Borsa Italiana

**What's going on here?**

Some of your technology may be out of date, which means this video won't play properly. Please upgrade your browser or install Flash.

Play

"Il service, oggi, è un'attività troppo importante per reddito e marginalità. Non va dimenticato che in Italia esistono circa 35mila aziende di autoriparazione e la rete di riparatori indipendenti può collaborare meglio con i concessionari della nostra rete" ha spiegato Guidi.

**Leggi anche:** [usato e aftersales, occorre puntare sul digitale!](#)

I NUMERI DI **ASCONAUTO**

La crescita continua del progetto di **AsConAuto** trova la sua ragion d'essere nei numeri ottenuti nel 2017: oltre 577 milioni di euro netti di volume d'affari, raggiunto dai 21 Consorzi, con un dato nazionale del +12,7% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Tag: [Automotive Dealer Day](#) [Eventi](#) [Post vendita](#)

commenti



## SCRIVI UN COMMENTO

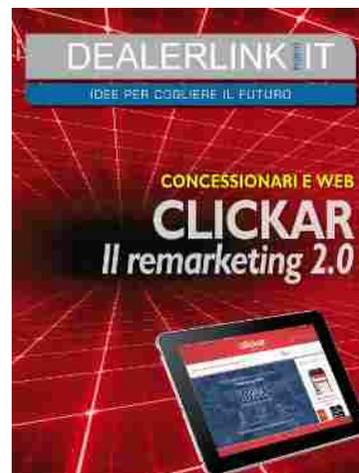
La tua casella di posta non verrà pubblicata.

Nome \*

Email \*

Sito web

scrivi



## &gt; ANTICRISI DAY

Autenticità, passione,  
riflessione, azione.  
Il cammino di una community  
dell'automotive.

ANTICRISI DAY



www.anticrisiday.it

## &gt; CONCESSIONARI E NOLEGGIO

**LEASYS**  
FCA BANK GROUP

DealerLink.it - Tutti i diritti sono riservati.

Via Selvanesco, 75 - 20142 Milano • [redazione@sumopublishing.it](mailto:redazione@sumopublishing.it) • [Cookie policy](#)