



AsConAuto, l'associazione che guarda al futuro

24 ottobre 2018 | Davide Montella | Attualità |



DM SOCIAL

CLOUD TAG

automotive auto
#formula1 #racingevent
#motogp #PRODOTTO
#excellence #moto
#event #suv
#RACING #ferrari
#PIRELLI #wsbk
#lewishamilton #PEOPLE
#autosportiva #mazda
#reault #heritage

CATEGORIE

Per essere competitivi nel mercato dell'aftermarket e dei servizi per la mobilità su strada è fondamentale che gli operatori siano efficienti nei loro processi interni, efficaci nel garantire al cliente la qualità del servizio atteso al prezzo giusto e dispongano di attrezzature e personale sempre aggiornati al livello crescente di sofisticazione e digitalizzazione dei veicoli.

Anche su queste dinamiche si è sviluppato un **progetto originale** - quello di **AsConAuto** - a opera di un gruppo di imprenditori italiani, focalizzato sulla necessità di fare sistema, utilizzando in modo originale e innovativo le nuove tecnologie e creando un nuovo modello di business nel mercato dell'automotive, tanto vincente, in anni di vera criticità, da conseguire risultati economici in crescita costante e da innescare l'ampliamento del sistema associativo. Questo modello, promosso con la società Gestione Consorzi, che ne gestisce tutta l'infrastruttura tecnologica e operativa, ha permesso ad **AsConAuto** di mantenere una visione trasversale e imparziale, favorendone lo sviluppo esponenziale cui abbiamo assistito negli anni.

La consistenza del **mercato italiano del ricambio**, cioè quello in cui si focalizza l'attività di **AsConAuto**, che fa leva sul valore del ricambio originale per il proprio modello di sviluppo, **per le sole vetture vale circa 18 miliardi di euro**, compresi gli pneumatici e come valore a cliente finale (cioè quanto spendono complessivamente tutti gli automobilisti, esclusa la manodopera).

Il **totale del fatturato imputabile al mercato del post-vendita** (ricambi + manodopera, inclusi gli pneumatici) è pari a **circa 30 miliardi di euro**: un dato che risulta stabile negli ultimi 2-3 anni. Questo dato si riferisce sempre alla spesa complessiva degli automobilisti italiani. Per quanto riguarda la percentuale del ricambio originale e di quella dei vari equivalenti o alternativi di qualità corrispondente all'interno del totale con esclusione degli pneumatici, la quota dei ricambi originali dovrebbe essere intorno al 30 per cento, sempre calcolata sulla base della spesa complessiva degli automobilisti italiani nel 2017 (*Fonte Dati Quintegia-2018*).

Fabrizio Guidi, presidente AsConAuto - Associazione Consorzi Concessionari Auto rileva:

"Tutto il nostro operare mette Internet al centro e Integra, nostro programma proprietario, ne è testimonianza sostanziale: gli autoriparatori gestiscono tutta la fase degli ordini senza prendere contatto con il magazzino e hanno a disposizione anche il decodificatore dei ricambi, indipendentemente dal programma del loro gestionale e da quello che utilizza il concessionario. Le concessionarie moderne sanno bene che il futuro appartiene ai servizi che si basano su strumenti e tecniche innovative, al punto da definirli come irrinunciabili. E AsConAuto da sempre promuove lo sviluppo di servizi originali, utilizzando in modo innovativo le tecnologie rese disponibili. Le nostre strutture, per quanto grandi, potranno sopravvivere solo se saranno dinamiche, flessibili e capaci di gestire il cambiamento in atto, grazie all'uso di strumenti che abbattano i costi, ma aumentino il contatto con il cliente. Vogliamo creare una collaborazione tra Case e concessionari nella quale si riducano al minimo le pesantzze burocratiche. Il ricambio originale può agire come collante tra Case, dealer e mercato perché qualità, sicurezza e garanzia che derivano dall'utilizzare il ricambio originale si fanno apprezzare e sono garanzia di sviluppo".

Aggiunge Guidi:

"Il successo del business associativo offerto ai nostri soci concessionari così da supportare un lavoro, sempre più complesso e che si svolge in un mercato globale in mutazione permanente, è confermato dai risultati economici di AsConAuto del primo semestre dell'anno che mantiene un livello di crescita a 2 cifre: +14,15 per cento rispetto al 2017 e supera nel 2018 oltre 317 milioni di euro di volume d'affari. Ma il successo del nostro progetto nasce dal confronto costante e trasparente tra le persone che fanno parte della nostra rete e dalla volontà di lavorare insieme allo sviluppo di un progetto comune, nel quale ognuno, in piena autonomia, può ritrovarsi a sviluppare il proprio business all'interno di un sistema che lo supporta nel lavoro quotidiano:

Attualità

Auto News

Consigli e Guide

Eventi

Motor Sport

Sport

Test Drive

ARTICOLI PIU' CLICCATI



Attualità

AsConAuto, l'associazione che guarda al futuro

🕒 24 ottobre 2018

ULTIMI ARTICOLI



AsConAuto, l'associazione che guarda al futuro

🕒 24 ottobre 2018

👉 0



La versione 2018 della Mazda6 conquista le 5 stelle EuroNCAP

🕒 24 ottobre 2018

👉 0



MotoGP - GP Giappone (Motegi), le nostre pagelle

🕒 22 ottobre 2018

👉 0

una quadra vincente, quella associativa e sempre alla ricerca di nuove formule”.

AsConAuto aggrega Consorzi, organizzati su base territoriale, formati dalle concessionarie nell'obiettivo di realizzare una **gestione delle vendite di ricambi originali**, efficace ed efficiente, per officine e carrozzerie indipendenti. La creazione di **sistemi specializzati**, adeguati a esigenze logistiche diversificate, in un processo continuo di valorizzazione delle risorse al servizio dell'automobilista e del mondo automotive, ha permesso al sistema associativo livelli di servizio ottimizzati e risultati economici di rilievo e in crescita continua. Inoltre, l'utilizzo del ricambio originale è anche la migliore garanzia contro la diffusione di ricambi contraffatti, che hanno una pericolosa contiguità con il mondo della truffa e rappresentano un vero e proprio "attentato" alla sicurezza degli automobilisti. All'interno della rete associativa, ogni consorzio si muove in **autonomia** nel rispetto delle abitudini locali e con l'obiettivo primario di dare valore alla distribuzione dei ricambi originali. Ogni consorzio è una somma di concessionari d'auto, imprenditori che operano insieme con l'obiettivo d'incrementare offerta di servizi e vendita di ricambi originali alle officine e carrozzerie attive sul territorio. Formazione tecnica, eventi locali e, soprattutto, il contatto personale attraverso una rete di promotori commerciali sviluppano rapporti di **qualità, fidelizzazione e fiducia** reciproca. Una scelta strategica e vincente quella operata dall'Associazione: **unico servizio logistico, unica rete commerciale, rispetto delle aree di competenza** permettono al concessionario aderente di **massimizzare le vendite di ricambi originali** servendo ogni giorno il **70% in più** di potenziali clienti. La diffusione capillare dell'uso dei **ricambi originali** sul territorio e la capacità di mettere in opera negli anni un **sistema** commerciale e distributivo ottimizzato, localizzato in modo capillare in tutta Italia, snelliscono la filiera distributiva e garantiscono il recupero dei margini di **redditività** nel modello a rete. L'Associazione è stata in grado, così, di assicurare una crescita costante al sistema, nonostante la forte crisi tra il 2009 e il 2015, del settore automotive che ha visto chiudere circa il 40 per cento dei concessionari (stima **AsConAuto**). **AsConAuto** nel primo semestre dell'anno mantiene un livello di crescita a 2 cifre: **+14,15 per cento** rispetto al 2017 e supera nel 2018 **oltre 317 milioni di euro di volume d'affari** contabilizzato. Altro dato da rilevare è che la rete incassi, messa a punto e realizzata dall'Associazione, è in grado di garantire una soglia d'insolvenza nella riscossione delle fatture prossima allo zero.



Formula 1 - GP Stati Uniti, capolavoro di Raikkonen che torna a vincere dopo cinque anni

🕒 22 ottobre 2018
👁️ 0



MotoGP, Marquez vince in Giappone e si laurea Campione del Mondo, per la settima volta

🕒 21 ottobre 2018
👁️ 0

Tags

#asconauto

#dealerauto

#fabrizioguidi

automotive

← SHARE :



Davide Montella

Giornalista Pubblicista Docente di educazione e sicurezza stradale Membro della Commissione Sportiva ACI-CSAI Campania Co-autore e conduttore del format TV Motor & Fashion Direttore responsabile della testata giornalistica online Motor & Fashion Magazine (piattaforma crossmediale sul mondo dell'Automotive, dei Motori, del Motorsport, della Moda, del Lifestyle e degli Eventi) Istruttore di Guida Sicura, Guida Sportiva Guida Veloce, Drifting Istruttore di Guida Sicura/Difensiva (Certificazione AIASCERT/Milano n° 008/2016) Istruttore di guida sicura della scuola di pilotaggio ASC Quattroruote Co-fondatore e Direttore Commerciale di "Guidare Sicuri" prima Scuola di Pilotaggio auto della Campania Referente tecnico ACI-Delegazione Napoli per la formazione negli istituti scolastici Formatore Driver Tester

Related Post:



La versione 2018 della Mazda6 conquista le 5 stelle EuroNCAP

🕒 24 ottobre 2018 👁️ 0



Mobilità - Rapporto Censis-Michelin, per gli italiani la voglia di auto vince su tutto

🕒 18 ottobre 2018 👁️ 0



Clio Cup Italia, di nuovo a Misano per il sesto appuntamento della stagione

🕒 17 ottobre 2018 👁️ 0



Il Museo Nicolini in nomination a Londra agli "The Historic MOTORING AWARDS 2018"