

Questo sito utilizza cookie di Google per erogare i propri servizi e per analizzare il traffico. Il tuo indirizzo IP e il tuo agente utente sono condivisi con Google, unitamente alle metriche sulle prestazioni e sulla sicurezza, per garantire la qualità del servizio, generare statistiche di utilizzo e rilevare e contrastare eventuali abusi.

ULTERIORI INFORMAZIONI OK



L'INFORMAZIONE FUORI E DENTRO LA RETE



Auto e veicoli

Centri di assistenza

Officine auto

CorrieredelWeb.it Arredo& Design Arte& Cultura Cinema&Teatro Eco-Sostenibilità Editoria Fiere&Sagre Formazione&Lavoro Fotografia

ItuoComunicatoStampa ICTechnology Marketing&Comunicazione MilanoNotizie Mostre Musica Normativa TuttoDonna Salute Turismo



Centri di assistenza

Auto in per

Auto vendita

- Auto, indagine Quintegia: post vendita sempre più a valore aggiunto - 16 novembre 2018
- RIMINI, PERONI SENZA GLUTINE TORNA AL GLUTEN FREE EXPO - 16 novembre 2018
- SuperEnalotto, Bologna: Jackpot a un passo, doppio 5 da 46mila euro - 16 novembre 2018
- Fanatic a gonfie vele. La barca gradese tra le prime trenta migliori della Barcolana 50 a Trieste - 16 novembre 2018
- Equilibrio e aromaticità, le parole d'ordine nel Collio Doc per i vini dell'annata 2018 - 16 novembre 2018

CERCA NEL BLOG

Cerca

VENERDÌ 16 NOVEMBRE 2018

Auto, indagine Quintegia: post vendita sempre più a valore aggiunto

AUTO, INDAGINE QUINTEGIA: POST VENDITA SEMPRE PIU' A VALORE AGGIUNTO

PICK-UP & DELIVERY E AUTO CONNESSE CON OFFICINE I NUOVI SERVIZI PIU' GRADITI DAGLI ITALIANI

A BRESCIA AL SERVICE DAY DI QUINTEGIA E ASCONAUTO

(Brescia, 16 novembre 2018). Il mercato del post-vendita auto è tornato, dopo sei anni, sopra la soglia dei 30 miliardi di euro e ora si prepara a un'autentica rivoluzione, nei servizi e nella tecnologia, sempre più alle prese con veicoli elettrici, connessi e a guida autonoma. Il mondo del service delle 4 ruote cambia e anche gli italiani guardano con interesse alle nuove forme di assistenza, basate sulla comodità e la customizzazione del servizio. È quanto riscontrato dall'indagine Quintegia *Service Customer Study 2018*, condotta su un cluster di 1.000 automobilisti italiani intervistati e presentata domani al Service Day di Brescia (17-18 novembre), l'evento organizzato dalla società trevigiana di analisi e ricerche nel settore

1 | Tariffe Luce e Gas - Oggi l'Energia ha un volto

L'Informatore EnerCasa Coop ti consiglierà l'offerta ideale. Passa da noi.
enercasacoop.it

2 | Gestione affitti brevi - Milano

Vuoi affittare il tuo appartamento ma non hai il tempo per occupartene personalmente?
gestione-affitti-brevi-milano.it

3 | Carrozzerie a Milano

Trova le migliori carrozzerie a Milano.
riparasempre.it

CORRIERE DEL WEB

CHI SIAMO

Il **CorrieredelWeb.it** è un *News Blog Network* curato da una redazione composta da giornalisti e addetti stampa, professionisti di marketing, comunicazione, relazioni pubbliche, opinionisti e blogger.

Dal 2000 il magazine, oggi allegato della **Testata Registrata AlternativaSostenibile.it** iscritta al n. 1088 del Registro della Stampa del Tribunale di Lecce il 15/04/2011 (**Direttore Responsabile: Andrea Pietrarota**), vuole promuovere relazioni tra tutti i comunicatori e sviluppare in pieno le potenzialità della Rete per una comunicazione democratica e partecipata.

automotive e dall'associazione di categoria **AsConAuto**. Le novità arrivano dai servizi al cliente, con 2/3 del campione che si dichiara interessato alle soluzioni *pick-up & delivery a domicilio*, ovvero il ritiro e la riconsegna a domicilio dell'auto in riparazione. Una prestazione, in crescita nelle officine, che incuriosisce anche i meno informati, con un ulteriore 30% che non ne esclude l'utilizzo. Una comodità, aggiunta al risparmio di tempo, che può valere non più di 30 euro per quasi la metà dei possessori di auto nuova, mentre il 28% degli stessi non è disposto a pagare di più. Buono il feeling anche per altre forme innovative utilizzate, come la realizzazione dell'intervento direttamente a domicilio o al lavoro (specie per i clienti di auto premium) e le nuove formule di abbonamento per la manutenzione al chilometro, soprattutto per user di auto con cicli di vita brevi. Infine, sentiment molto positivo anche per la trasmissione dei dati delle automobili in remoto, con il 90% dei possessori di nuovi veicoli connessi che non esclude di poter condividere a distanza le informazioni. Una abdicazione volontaria alla privacy che vale principalmente in favore di officine, concessionarie e case automobilistiche ma meno per le assicurazioni. Ma il ricorso al digitale (il 90% dichiara tra l'altro di voler prenotare online gli interventi) vale anche nella fase di scouting del fornitore, con i clienti del post-vendita che ricercano sempre più informazioni online prima di andare in officina, una quota che supera il 50% per la fascia giovane. "Si va sempre più verso i servizi di assistenza a valore aggiunto – ha detto il partner e senior advisor Quintegia, Luca Montagner -. Dall'utilizzo della telematica per accorciare i tempi di assistenza, alla diffusione di auto elettriche, connesse e a guida autonoma, il cambiamento dell'after-sales va di pari passo con l'evoluzione tecnologica delle vetture. Un impegno anche dal punto di vista finanziario ma allo stesso tempo un'opportunità per gli operatori del settore".

In Italia si contano oltre 35 mila aziende tra riparatori, carrozzerie e gommisti, in 7 casi su 10 affiliate a network per il reperimento di informazioni tecniche, formazione, ricambi e attività di marketing, mentre supera il 70% la quota di mercato delle officine indipendenti sul totale valore del comparto. Uno scenario, quello della competizione tra indipendenti e autorizzati, destinato – secondo l'analisi di Quintegia – a mutare a fronte della concorrenza sulle vetture recenti e dell'interesse delle case auto ad allungare la fidelizzazione del cliente.

Nata nel 2003, **Quintegia** è una società trevigiana esperta in ricerca, networking e formazione nel settore dell'automotive che osserva e gestisce processi di cambiamento e innovazione strategica. Sin dalla sua nascita, l'azienda organizza l'Automotive Dealer Day, un evento unico nel suo genere in Italia e pensato per mettere in rete l'intera filiera delle quattro ruote, dai dealer alle case, ai fornitori all'indotto generato.

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. I 934 Concessionari, soci dei 21 Consorzi che compongono la rete associativa attiva in 80 Province, sviluppano il fatturato per gli autoriparatori, che ormai sono 20.319 sul territorio nazionale. La rete associativa interviene con una forza qualificata di 402 persone fra logistica e front-office a supporto del sistema. Ogni giorno lavorativo i 109 promoter, con i loro mezzi e i 312 logistici, sui furgoni della rete associativa, percorrono, in chilometri, ben oltre il giro completo dell'equatore. Garantendo affidabilità e puntualità da parte della rete **AsConAuto** nel presidio capillare del servizio di ricambi originali sul territorio. **AsConAuto** è diventata, dal 2001, anno di fondazione, ad oggi, una realtà consolidata e diffusa in modo capillare sul territorio nel nostro Paese ed è riconosciuta come garanzia di affidabilità, competenza e professionalità. La formula è originale. Servizi diversificati, innovazione e ricerca di partnership garantiscono lo sviluppo efficace del progetto associativo e assicurano all'Associazione il primato europeo nel settore, tanto da renderla un modello da seguire.

--
www.CorrieredelWeb.it

VOTA O CONDIVIDI QUESTO ARTICOLO



PUBBLICATO DA SERVIZIO DIFFUSIONE COMUNICATI ALLE ORE 18:32:00

NESSUN COMMENTO:

POSTA UN COMMENTO

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Per richiedere Accredito Stampa che abilita alla libera pubblicazione di proprie news originali ed esclusive, basta farne richiesta alla **Redazione** indicando le tematiche di specifico interesse.

Per la pubblicità, banner, publi-redazionali e guest post su questo sito contattaci **qui**.

Gli Sponsor contribuiscono al progetto mediante un **contributo via PayPal**.



Stanco del pay per click?

eADV

Guadagna con il tuo Sito Web

1

Tariffe Luce e Gas - Oggi l'energia ha un volto

L'Informatore EnerCasa Coop ti consiglierà la soluzione ideale.



enercasacoop.it

2

Carrozzerie a Milano