



## Automotive Riparte da Milano il Digital Dealer Tour, firmato da automobile.it 15

# Automotive In ripartenza da Milano il Digital Dealer Tour firmato automobile.it

Appuntamento con la Digital Transformation in campo automotive, il 26 febbraio, per conoscere minacce e opportunità per il dealer 4.0

Automobile.it, sito di annunci di auto usate, nuove, Km 0 e a noleggio, di proprietà del gruppo eBay, annuncia il primo appuntamento del Digital Dealer Tour 2020: riparte da Milano, dal Royal Garden Hotel, mercoledì 26 febbraio, il progetto formativo itinerante gratuito che si rivolge ai concessionari auto italiani. L'incontro meneghino costituisce il primo appuntamento del 2020 e rinnova l'impegno di automobile.it nel campo dell'innovazione che già nel 2019 ha dato vita a un road show che ha toccato le maggiori città da Nord a Sud Italia. L'iniziativa nasce nel 2017 con l'obiettivo di supportare i dealer automotive nella Digital Transformation, quel processo inevitabile di cambiamento che tocca gli ambiti tecnologici, culturali, organizzativi, sociali, creativi e manageriali dell'azienda. In soli tre anni automobile.it ha dato vita a 14 incontri con più di 1.000 partecipanti e 42 relatori tra cui Marco Biagiotti, Innovation Manager, attivo nel marketing del settore automotive da diciotto anni.

### ON THE ROAD

"In questi anni il Digital Dealer Tour

si è affermato come un momento di riflessione e di ricerca delle soluzioni che permettono di portare il digitale in concessionaria, di ottimizzare i processi e di migliorare le performance di business", spiega Davide Archetti, Head of Motors & Interim General Manager di automobile.it. "Il pieno potenziale della trasformazione digitale si realizza soltanto quando le persone e la tecnologia lavorano in armonia per assicurare la migliore esperienza dell'utente finale, ossia il compratore di auto. Attraverso questo progetto itinerante, automobile.it vuole portare questo messaggio in tutta la penisola insieme a suggerimenti pratici e riflessioni per cercare di avvicinare i dealers in modo semplice a un fenomeno complesso, ma imprescindibile".

### NUOVE OPPORTUNITÀ

Il mondo cambia e non è possibile fermare la trasformazione. Le nuove tecnologie come l'intelligenza artificiale, i big data, il machine learning ma anche abitudini sociali come l'iperconnessione e la velocità di trasmissione delle informazioni hanno evidenziato nuovi scenari con

cui fare i conti. Questa trasformazione digitale non può essere evitata e offre nuove importanti opportunità per chi le sa cogliere e non si lascia spaventare dai cambiamenti. Per esempio, conoscere il proprio cliente è da sempre una delle

armi segrete di un bravo venditore, questo concetto oggi non cambia ma anzi si amplifica grazie all'utilizzo delle nuove tecnologie, che aiutano i venditori a costruire una relazione con chi cerca un'auto.

### MICRO TARGET

Grazie alla digitalizzazione, infatti, è possibile imparare a tracciare, e interpretare al meglio, il percorso di acquisto dei clienti per poi definire micro target con cui condividere comunicazioni e offerte personalizzate. Questo è solo uno degli aspetti che mette in mostra i cambiamenti in atto per i professionisti di tutti i settori e in particolare per i dealer del mondo automotive dove la principale leva della digital transformation non è la tecnologia, che resta solo uno strumento, ma la flessibilità, la capacità di adattamento e di utilizzo di strumenti nuovi, caratteristiche fondamentali per il dealer 4.0.



## PERCORSO A TAPPE

È proprio per aiutare l'affermarsi di questa tipologia di professionista che automobile.it ha ideato il Digital Dealer Tour, organizzato come un percorso di condivisione a tappe, lungo tutta la penisola italiana, per incontrare i venditori sul territorio e, con il supporto di alcune delle più innovative aziende digitali specializzate in soluzioni dedicate ai concessionari, offrire loro spunti pratici e nuove idee per il business. L'iscrizione alla tappa di Milano è gratuita previa registrazione al seguente link: <https://www.digitaldealertour.it>. Durante la tappa del Digital Dealer Tour in programma a Milano interverranno: Cecilia Tabarelli, Il cliente digitale, speech automobile.it; Simone Ballarati, BDC & WhatsApp, Ingo; Thomas Groves, Un mercato in trasformazione, BtheOne; Emanuele Novara, Marketing Manager, Ariel Car; Giampiero Luvìè, Digitalizzare il post vendita, AsConAuto.

