



Service Day: Il futuro del post-vendita secondo AsConAuto



A Brescia presso il Brixia Forum si svolge **Service Day**, con due giornate di lavori sul tema: “Il nuovo futuro del post-vendita”. L’iniziativa è dedicata all’approfondimento delle dinamiche di un mercato che **vale nell’anno oltre 30 miliardi di euro**.

Il **presidente AsConAuto Fabrizio Guidi** introduce: “*Service Day: una idea fortemente voluta da AsConAuto, risponde al bisogno di tutta la nostra filiera di capire che cosa stia avvenendo nel mondo del post-vendita per essere in grado di stabilire la direzione da prendere in modo da affrontare con successo le sfide del futuro. Durante le due giornate potremo conoscere le migliori esperienze di successo che si possono replicare con immediatezza nella propria officina e, soprattutto, avere la opportunità di fare squadra con colleghi provenienti da tutta Italia*”.

“*Il Cliente si rivolge per il 25% al Service ufficiale e per il 75% al resto della rete: se per la Rete Ufficiale appare impossibile ridurre i costi, occorre un impegno comune per dare più valore al patrimonio che rappresenta. Solo così si potranno mantenere originali le vetture, il che equivale a una maggiore sicurezza per il conducente e a una salvaguardia del valore dell’automezzo. Il Cliente ha il diritto di conservare il «valore della sua auto», scegliendo come e dove farla riparare. In questo contesto, AsConAuto rimane canale ideale per acquistare i ricambi originali, in quanto offre la capillare copertura del territorio e una scontistica ricambi riservata. E la Rete Ufficiale, attraverso una mano d’opera qualificata e sempre più specializzata, mantiene gli standard di sicurezza. AsConAuto Da questo, la proposta di un Network AsConAuto riservato*

agli Autoriparatori Affiliati. Essere in questa rete associativa, scelti dai Concessionari dei Consorzi, significherà entrare a fare parte di un Servizio Nazionale di Garanzia sulle Vetture Usate vendute dai Concessionari Italiani, avere opportunità commerciali particolari con la segnalazione di vendite di vetture nuove e usate, una scontistica ricambi e opportunità dedicate. E qualificare il servizio dato ai propri clienti: sicurezza nella qualità (usato nei crash test) e della filiera (Casa, Concessionario/Autoriparatore/Cliente). Inoltre, permetterà di ricevere, attraverso AsConAuto Academy, aggiornamenti costanti e riservati. Lanciamo da subito, con uno stand e operatori dedicati, anche la nuova App “A-Service”, dedicata esclusivamente agli autoriparatori della rete, che propone con immediatezza tanti vantaggi a portata di smartphone”.

E il presidente Guidi chiude il proprio intervento di apertura con un appello agli operatori del post-vendita: *“La demagogia e la disattenzione, con cui si guarda al mondo Automotive, riusciranno ancora una volta a penalizzarlo, con la conseguenza che aumenterà l’inquinamento e si potranno aggravare i problemi di un settore che rappresenta l’11% del PIL. Tutto questo impone che le Case, i Concessionari, gli Autoriparatori, i nostri Partner facciano TEAM. Oggi chiunque faccia con passione il proprio lavoro ed è presente qui per formarsi e confrontarsi può essere in grado di fare la differenza nella rete e nella squadra. Perché dimostra di avere (quello che Guidi ha definito, parafrasando una trasmissione di successo) il “Service Factor” e quindi si candida a essere nel nuovo futuro del Service”*.

- CorriereNET
- Novembre 9, 2019
- 102
- No Comments
- Motori