



Service Day si rinnova, accordo triennale AsConAuto-Quintegia - Attualità



Se hai scelto di non accettare i cookie di profilazione e tracciamento, puoi aderire all'abbonamento "Consentless" a un costo molto accessibile, oppure scegliere un altro abbonamento per accedere ad ANSA.it.

Ti invitiamo a leggere le Condizioni Generali di Servizio, la Cookie Policy e l'Informativa Privacy.

Se hai cambiato idea e non ti vuoi abbonare, puoi sempre esprimere il tuo consenso ai cookie di profilazione e tracciamento per leggere tutti i titoli di ANSA.it e 10 contenuti ogni 30 giorni (servizio base):

Service Day si rinnova e torna dopo tre anni di stop a causa della pandemia. Cambia anche la location: non più Brescia ma alla Fiera di Verona, il 27 e 28 ottobre prossimi. In questo ambito, AsConAuto - l'Associazione Consorzi Concessionari Autoveicoli - e Quintegia, centro studi e ricerca che si occupa di innovazione e networking per il business nel settore automotive, hanno annunciato all'Automotive Dealer Day conclusosi oggi a Verona un accordo di collaborazione triennale.

Il programma un focus dedicato al post vendita e, in particolare, alla cultura della qualità della riparazione anche in virtù della transizione energetica che il sistema dell'auto sta affrontando.

Service Day è una due giorni focalizzata sulle attività di assistenza e riparazione, con l'obiettivo di mettere in luce sfide e opportunità per gli operatori nei prossimi anni. Il service è il fil rouge che lega anche momenti di incontro e di formazione. Previsto uno spazio espositivo con servizi e prodotti innovativi per chiunque operi nel post vendita. La partecipazione delle case automobilistiche consolida la partnership con AsConAuto sul fronte dei ricambi e la possibilità di affrontare temi caldi come la transizione ecologica e le nuove forme di mobilità.

"Service Day - sottolinea il presidente di AsConAuto Roberto Scarabel - è un luogo dove si impara, si studia e si lavora.

L'autoriparazione è un'attività chiave: mantenere le vetture circolanti in piena



efficienza porta una maggiore sicurezza all'automobilista e sulle strade. Se si passerà ai contratti di agenzia - conclude - il service diventerà un pilastro fondamentale per le nostre aziende insieme all'usato, ai finanziamenti e ai prodotti assicurativi e dovrà coprire gran parte dei costi comuni aziendali".

"La partnership con AsConAuto - commenta Luca Montagner, senior advisor & partner di Quintegia e associate sirector Italy at ICDP - è a tutto tondo: si lavora a quattro mani su contenuti e sul format. Siamo impegnati per qualificare ancora di più le presenze e coinvolgere maggiormente le concessionarie, non solo i service manager ma anche i titolari protagonisti diretti e che hanno la funzione importante di traino. Dall'evoluzione del post vendita - conclude - passerà buona parte della sopravvivenza dei dealer".

RIPRODUZIONE RISERVATA © Copyright ANSA

