

AsConAuto: iniziative che fanno scuola ripagate dai risultati

Posted on 1 Settembre 2023 | In PUNTI DI VISTA



di Roberto Scarabel, presidente di AsConAuto

Nel prossimo futuro, probabilmente dovremo fare fronte a un crescente **aumento della concorrenza nel post-vendita tra reti autorizzate e indipendenti**, con riferimento sia all'attività di riparazione e assistenza, sia alla distribuzione di ricambi. E, **nell'innovazione, troviamo risposte alle criticità e nuove opportunità di sviluppo.**

Di recente, per esempio, abbiamo creato una **metodologia ideata per abbattere i tempi di attesa e i rischi di danneggiamento, a tutto vantaggio degli autoriparatori e dei clienti.** Abbiamo fatto nostra una necessità di alcuni grandi gruppi di autoriparatori di ricevere i ricambi originali in tempi inferiori rispetto a quelli del passato. Siamo certi di rendere un servizio anche a tutti gli altri associati.

Infatti, abbiamo provveduto a **modificare il modello di consegna in modo che il ricambio originale viaggi direttamente dal distributore all'acquirente con lo stesso mezzo senza effettuare tappe intermedie e trasbordi.** Il risultato? Meno tempo di attesa, minori rischi di rottura, maggiore velocità. E, ovviamente, ne risente in modo positivo anche la marginalità. E il nostro progetto pare sia **un caso destinato a fare scuola.**

Di recente a Londra abbiamo presentato, durante il **Summer Meeting ICDP**, l'esperienza dei consorzi nel promuovere i ricambi originali e le **forme di una collaborazione tra autoriparatori indipendenti e concessionarie che mira a innalzare la qualità dei servizi al cliente finale** con formazione, accesso a informazioni tecniche e molte altre innovazioni. Un fenomeno che, all'interno della rete internazionale di ricerca di ICDP, è chiamato **"coopetition"**: cioè designa quelle iniziative che racchiudono insieme cooperazione e competizione e che sono destinate a una crescita futura.

La nostra organizzazione si è affermata in **oltre venti anni di attività sul territorio nazionale per la capacità di innovazione, l'alta professionalità nell'assistenza post-vendita e l'innovativa distribuzione del ricambio originale con la conseguente fidelizzazione della clientela**, sia su area locale sia su base nazionale. Ci siamo guadagnati sul campo, ogni giorno, **la fiducia degli addetti ai lavori e quella degli automobilisti e la reputazione di affidabilità** come partner che ci permette di realizzare alleanze strategiche di rilievo.

Il volume di affari sviluppato dai nostri consorzi aderenti per un valore economico di **oltre 580 milioni di euro nei primi 7 mesi del 2023 con una crescita del +18,56%** sullo stesso periodo dell'anno precedente ci conforta nelle scelte adottate. Il percorso è avviato con **l'obiettivo di un 1 miliardo di euro di fatturato gestito**: un risultato ambizioso, ma possibile alla luce di quanto fatto finora nel segno della continuità.

I nostri concessionari sono operatori insostituibili sul territorio, destinati in futuro a diventare ancora più essenziali, perché **la parte del service diventerà un presidio locale fondamentale** per garantire con l'uso del ricambio originale al guidatore sicurezza e qualità dell'automezzo.

