



Terza edizione del Service Day, l'evento dedicato al post vendita e alla cultura della qualità della riparazione



L'evento per gli operatori del post vendita automotive

[Home](#)



[News](#)



[AttualitàAttualità](#)

Roberto Scarabel, presidente di AsConAuto e Luca Montagner, Senior Advisor & Partner di Quintegia e Associate Director Italy at ICDP - InternaEonal Car DistribuEon Programme, siglano un accordo triennale per fare crescere Service Day

Presentato oggi, durante l'ultima giornata dell'Automotive Dealer Day, a Verona, il Service Day che, dopo tre anni di assenza a causa della pandemia, ritorna a Veronafiere il 27 e 28 ottobre con un focus completo 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.

L'appuntamento nasce da una idea dell'Associazione Consorzi Concessionari Autoveicoli, da oltre vent'anni in prima linea nella promozione dei ricambi originali, ed è realizzato da Quintegia, il Centro Studi e Ricerca che si occupa di innovazione e networking ed è il punto di riferimento per il business nel settore automotive, all'interno del quale è riconosciuto anche come organizzatore di Automotive Dealer Day. Le due realtà hanno siglato un accordo di collaborazione triennale.

Roberto Scarabel osserva: "Service Day è un luogo dove si impara, si studia e si lavora. Essere presenti vuol dire tessere relazioni con case costruttrici, concessionari e autoriparatori. Chi verrà a trovarci negli stand o a seguire i workshop all'uscita deve poter esclamare: "Non potevo proprio mancare!". Intendiamo dimostrare che cosa siamo in grado di dare alla filiera per fare sempre meglio un'attività chiave per chi produce



automobili e per gli automobilisti. Non dobbiamo dimenticare mai che mantenere le vetture circolanti in piena efficienza, utilizzando ricambi originali per la manutenzione e per la riparazione, porta una maggiore sicurezza all'automobilista e sulle strade".

Service Day è una 2 giorni di lavoro focalizzata sulle attività di assistenza e riparazione, con l'obiettivo di mettere in luce sfide ed opportunità per gli operatori nei prossimi anni.

Venerdì 27 ottobre è la giornata prevalentemente dedicata alle concessionarie e ai riparatori autorizzati, con alcuni incontri riservati delle Case auto insieme alle proprie reti di assistenza.

Sabato 28 ottobre è la giornata maggiormente focalizzata sui riparatori e carrozzerie completamente indipendenti oppure affiliati a network indipendenti.

Due giornate, in cui il service è fil rouge che lega anche momenti di incontro e di formazione. Sarà presente uno spazio espositivo con servizi e prodotti innovativi per chiunque operi nel post vendita. La partecipazione delle case automobilistiche, che hanno sposato ancora una volta questa iniziativa, riafferma la partnership con AsConAuto sul fronte dei ricambi e la possibilità di affrontare temi caldi per il service come la transizione ecologica e le nuove forme di mobilità.

Luca Montagner, Senior Advisor & Partner di Quintegia e Associate Director Italy at ICDP – International Car Distribution Programme, commenta la s4pula dell'accordo triennale con AsConAuto : "La nostra è una partnership a tutto tondo, che abbraccia sia i contenuti, sui quali si lavora sempre a quattro mani, sia sulla formula vincente del 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 passerà buona parte della sopravvivenza dei dealer".

E il presidente Scarabel ribadisce: "Service Day avrà una valenza diversa dal passato con due facce. Da un lato si focalizza sugli autoriparatori perché sono nostri clienti, dall'altro sulle concessionarie che devono diventare a trazione 'integrale'. Se si passerà ai contratti di agenzia 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. Oggi c'è grande incertezza e disorientamento tra i clienti che devono sostituire la propria auto. La riparazione assume un valore notevole: utilizzare ricambi originali di qualità vuole dire poter posticipare in serenità l'acquisto di una nuova auto. Non partecipare al Service Day significherebbe perdere un passaggio importante per il futuro del proprio business".

