



## ServiceDay 2023: il nuovo valore dell'assistenza



- Homepage
- Mission Fleet

Il presidente AsConAuto a ServiceDay 2023: «Guardare al settore con un'ottica di servizio piuttosto che di prodotto; connettività e nuove motorizzazioni, fondamentale comprendere l'evoluzione»

28 Ottobre 2023 28 Ottobre 2023 A cura della redazione

Il valore dell'assistenza post vendita del settore automotive è nelle persone, nelle strategie e nella qualità del servizio. Pensiero ribadito a gran voce da **Roberto Scarabel, presidente di AsConAuto**, durante il convegno «L'assistenza ha un nuovo valore», che ha aperto i battenti dell'edizione 2023 del ServiceDay.

*«Dobbiamo guardare al settore con un'ottica di servizio piuttosto che di prodotto – le parole di Scarabel – questo significa curare la relazione con i clienti nel lungo periodo, offrendo servizi evoluti, basati su nuove tecnologie e strumenti digitali».*

I cambiamenti che interessano il post vendita ruotano attorno a tanti aspetti, non ultimo quello delle nuove tecnologie. *«Dalla connettività alle motorizzazioni di ultima evoluzione, è fondamentale comprendere l'impatto di quello che circonda il settore e riorganizzare le aziende – prosegue il presidente AsConAuto – il futuro non può prescindere dall'avere una visione chiara di quanto ruota attorno a noi e dell'attualità che è in continua evoluzione.*

*AsConAuto, che non si è fermato neanche durante la pandemia garantendo un servizio eccellente, negli ultimi anni ha completato la copertura nazionale ed è già pronta per la sfida della mobilità sostenibile nei centri urbani.*

Relazioni tra enti e associazioni, a ServiceDay 2023

*La nostra forza sono le persone, che hanno dato origine ad un modello di business riconosciuto a livello internazionale. Abbiamo infatti rapporti consolidati con le istituzioni; con il Nada dal 2009 e, da quest'anno, anche con l'ICDP – International CarDistribution Programme.*

*Qui abbiamo partecipato alla sessione estiva di Londra come prima associazione italiana*



*mai invitata. Un network di ricerca del settore che ha come soci case automobilistiche, associazioni europee e attori di settore. Un'opportunità che ci darà la possibilità di conoscere mercati nuovi e soluzioni innovative».*

Senza dimenticare i consolidati rapporti con le case: «*Siamo partiti con il progetto delle placche con PSA, ma ci siamo poi evoluti in base alle esigenze del gruppo Stellantis. E al DealerDay dello scorso maggio, abbiamo firmato l'accordo con Ford su un altro modello distributivo di ricambi, il progetto PART plus».*

Tante idee e nuove visioni per una associazione in salute: «*Insieme al nuovo CDA, insediato nel 2022 e che orgogliosamente rappresento in qualità di presidente – conclude **Roberto Scarabel** – abbiamo l'ambizioso obiettivo di raggiungere quest'anno un giro d'affari di un miliardo di euro. E questo, ovviamente, è motivo di orgoglio per un lavoro di squadra che sta portando i suoi frutti».*

