



AsConAuto a ServiceDay 2023: l'intervento del presidente Scarabel sul valore dall'assistenza



"Guardare al settore con un'ottica di servizio piuttosto che di prodotto"

Intervenendo al convegno di apertura, dal titolo "L'assistenza ha un nuovo valore", che ha aperto i lavori dell'edizione 2023 del **ServiceDay** di Verona, **Roberto Scarabel**, **presidente di AsConAuto** (associazione che rappresenta oggi oltre l'80% dei concessionari italiani), ha ribadito come **il valore dell'assistenza post vendita nel settore automotive** risiede, mai come in questo periodo, nelle persone, nelle strategie e nelle qualità del servizio.

"Dobbiamo guardare al settore automotive con un'ottica di servizio piuttosto che di prodotto – ha affermato Scarabel – questo significa curare la relazione con i clienti nel lungo periodo, offrendo servizi evoluti, basati su nuove tecnologie e strumenti digitali". L'evoluzione tecnologica e le sue implicazioni

I **cambiamenti** che interessano il post vendita dell'automotive 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 – ha proseguito il presidente di AsConAuto – il futuro non può prescindere dall'aver 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. 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 Car Distribution 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".

I rapporti con le Case auto

Senza dimenticare i consolidati **rapporti già esistenti con le Case automobilistiche:**



“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”. Obiettivo un miliardo di euro

Tante idee e nuove visioni per un'**associazione in salute**: “Insieme al nuovo CDA, insediato nel 2022 e che orgogliosamente rappresento in qualità di presidente – conclude 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”.

Motorionline.com è stato selezionato dal nuovo servizio di Google News, se vuoi essere sempre aggiornato sulle nostre notizie
Seguici qui

