



AsConAuto alla guida del futuro del post-vendita



L'edizione 2024 di Service Day si è aperta con un messaggio chiaro e potente da parte di Roberto Scarabel, presidente di AsConAuto, durante il suo intervento di apertura. Un evento che, giunto alla sua quarta edizione, è ormai considerato un punto di riferimento per tutti coloro che operano nel settore del post-vendita automobilistico. Con l'obiettivo di migliorare e rendere più efficiente l'intera filiera del post-vendita, Service Day rappresenta un'occasione unica per concessionari, autoriparatori, carrozzerie, Case automobilistiche e altri attori del settore.

L'evento, organizzato da Quintegia e nato da un'idea di AsConAuto, è stato concepito per fornire non solo momenti di networking, ma soprattutto contenuti esclusivi e strumenti utili per il business del presente e del futuro. La due giorni presso il Centro Congressi Veronafiere è caratterizzata da una serie di workshop e sessioni plenarie, dove esperti del settore e voci innovative offrono approfondimenti su temi strategici, dalle nuove tecnologie alla gestione del cliente, fino alla digitalizzazione dei processi.

Roberto Scarabel ha aperto i lavori del primo meeting di Service Day, "Oltre i confini del service: Scenari di sviluppo del post vendita in ottica di servizio" con un invito a conoscere di più la poliedrica attività di AsConAuto. Un invito a tutti i concessionari di essere attenti al service *«perché è destinato a diventare sempre di più il nostro terreno di gioco. In realtà lo è già, e lo abbiamo dimostrato negli ultimi tre anni durante i quali abbiamo quasi raddoppiato il volume d'affari C'è uno spazio enorme che ancora non è di nostra competenza, ma è di nostra appartenenza. Abbiamo dimostrato qual è la via da seguire con progetti innovativi, che vanno dal progetto Link per la gestione in autonomia della distribuzione, all'implementazione della distribuzione dei ricambi agricoli, perché abbiamo un network importante che può essere sviluppato con successo anche per altre attività»*.

Durante il suo intervento, Roberto Scarabel ha illustrato i numeri di AsConAuto, sottolineando la crescita costante dell'Associazione Nazionale Consorzi Concessionari Autoveicoli, e il suo impegno a fornire soluzioni concrete per il mercato del post-vendita. **Nei primi nove mesi del 2024, la cifra d'affari ha superato gli 857 milioni di euro, segnando un incremento del 17,19% rispetto allo stesso periodo del 2023 . «Questi**



risultati dimostrano come la nostra rete sia in costante crescita e come il supporto ai concessionari e autoriparatori continui a fare la differenza», ha dichiarato Scarabel.

Un tema chiave del suo intervento è stato l'approccio innovativo di AsConAuto verso i servizi finanziari e logistici, sviluppati in collaborazione con partner bancari come BPER Banca. Grazie a queste soluzioni, sia i concessionari che gli autoriparatori potranno beneficiare di flessibilità nella gestione delle proprie finanze, come la dilazione dei pagamenti dei ricambi e il miglioramento dei flussi di cassa .

Service Day non è una semplice esposizione di novità, ma un'occasione per confrontarsi sulle sfide future del settore e per sviluppare strategie che migliorino l'efficienza del lavoro. **«Il nostro obiettivo non è solo discutere le sfide del presente, ma creare le premesse per affrontare il futuro con un approccio proattivo e concreto»**, ha aggiunto Scarabel.

L'importanza del Service Day risiede anche nell'offrire ai partecipanti uno spazio di aggiornamento professionale. Grazie all'**AsConAuto Academy**, i membri dell'Associazione possono usufruire di **corsi di formazione mirati sia in aula che online, con oltre 40 corsi a catalogo**. Questo rappresenta un'opportunità essenziale per il continuo miglioramento delle competenze degli operatori, un aspetto fondamentale in un settore in rapida trasformazione .

