



Service Day 2024: il programma di “generazione post vendita”



Redazione 10 ottobre 2024 09:36

“Generazione Post vendita” è il main theme della 4° edizione di Service Day, l’evento di Quintegia, nato da un’idea di AsConAuto, in programma il 24 e 25 ottobre presso il Centro Congressi di Veronafiere. Questa che si preannuncia come una straordinaria edizione, si articolerà su un programma denso di contenuti, di appuntamenti strategici e operativi.

“In ogni edizione vogliamo offrire ai protagonisti del settore lo spaccato autentico del presente e vogliamo offrire visione, servizi e utilities per affrontare il futuro e preparare la propria azienda ad un nuovo concetto di imprenditoria” - dichiara Luca Montagner, Senior Advisor di Quintegia - “Innovazione, AI, risorse umane, formazione e processi gestionali sono le chiavi per sviluppare una maggiore efficienza e, di conseguenza, una crescita sia in termini economici sia professionali”.

Organizzazione, marketing e digitale, gestione cliente, servizi innovativi, formazione: tutto mirato alla fidelizzazione, all’efficienza e all’offerta di strumenti concreti da trasferire in azienda per scelte imprenditoriali per incrementare fatturato e redditività. In ogni occasione sul palco saliranno esperti del settore e professionisti che arrivano da ambienti diversi, con l’obiettivo di testimoniare percorsi e strategie di successo, tra i quali Mauro Berruto, Allenatore, Scrittore e Docente; Giulio Salvadori, Direttore degli Osservatori Internet of Things e Connected Vehicle & Mobility del Politecnico di Milano; Guido Stratta, Esperto di leadership e gestione delle Persone e CEO dell’Accademia della Gentilezza.

“AsConAuto è impegnata a supportare le officine nella loro crescita, proponendo soluzioni tecnologiche avanzate e percorsi di formazione per stare al passo con le normative e le nuove tecnologie automobilistiche.” - dichiara Roberto Scarabel, Presidente di AsConAuto - “Service Day va verso questa direzione e vogliamo contribuire, prendendo ispirazione dalla collaborazione e dal dialogo come concetti fondamentali anche per noi, nella costruzione del service del futuro perché sappiamo che le sfide del settore non riguardano solo la vendita di autovetture, ma l’intero ecosistema del post-vendita. Il payoff della quarta edizione “Generazione Post Vendita” è legato, inoltre, alla nostra volontà di investire per formare i giovani che entreranno nelle nostre aziende e continueremo su questa strada, iniziata già con



collaborazioni strategiche come quella con Enaip, e che si concretizzerà con nuovi progetti che vedranno presto la luce”.

24 OTTOBRE

Nella prima giornata di lavori il focus sarà su temi che interessano maggiormente concessionari e reti autorizzate. Tra gli eventi salienti, ad aprire i lavori alle 9:30 del 24 ottobre, la sessione “Oltre i confini del service - Scenari di sviluppo del post vendita in ottica di servizio”, durante la quale sarà presentato lo studio di Quintegia “After-sales Navigator - Presente e futuro del post vendita per le concessionarie”. A seguire, alle 14:30, l'appuntamento “Ospitalità nel post vendita - Curare l'esperienza cliente online e offline”, che sarà l'occasione sia per illustrare lo studio “Service Customer Study” di Quintegia, che analizza il comportamento dei clienti delle officine, sia alcuni casi pratici, incluse attività sviluppate da case auto a beneficio di operatori e driver. Nel pomeriggio, alle 16:30, spazio alla nuova sfida legata all'elettrificazione con “Fattore Assistenza - Impatto dell'elettrico, opportunità di business e soddisfazione delle reti”.

25 OTTOBRE

La seconda giornata saranno messi in luce argomenti che investono anche gli operatori indipendenti. Il 25 ottobre si inizia con la connettività e la gestione dei dati delle vetture, grazie alla sessione “Service connesso - Gestione dei dati delle vetture e certificazione SERMI” per poi chiudere la giornata con l'appuntamento speciale “Qui e ora!” alle 16:00, che punta a raccontare come anche situazioni volatili e imprevedibili si possano affrontare nel migliore dei modi.

STUDI CHE SARANNO PRESENTATI DURANTE SERVICE DAY

- L'evoluzione del post vendita per i concessionari, tra opportunità di business e customer experience
- DealerSTAT
- Service Customer Study
- Livello di digitalizzazione
- Survey riparatori indipendenti

Info sul sito dell'evento: www.serviceday.it

