



AsConAuto chiama, il post vendita risponde, accelerando verso il futuro!

AsConAuto chiama, il post vendita risponde, accelerando verso il futuro!



All'Automotive Dealer Day 2025, la sessione "A ritmo del post vendita" ha confermato quanto AsConAuto sia oggi il cuore pulsante dell'after-sales italiano. Tra scenari, numeri e prospettive, il protagonista assoluto è stato Roberto Scarabel, Presidente di AsConAuto, che ha illustrato con passione e concretezza la visione dell'Associazione. Dal palco, le sue parole hanno tracciato una rotta chiara fatta di sostenibilità, formazione, innovazione e relazioni strategiche. Un discorso che ha acceso i riflettori su una filiera che vuole essere protagonista del cambiamento.

Una visione concreta e sostenibile

"Essere connessi al presente e proiettati al futuro non è uno slogan, ma il modo in cui ogni giorno operiamo con oltre 550 persone impegnate in AsConAuto", ha esordito Scarabel, ponendo subito l'accento sull'impegno quotidiano dell'Associazione. Il primo punto toccato è stato il Report ESG 2024, che sarà pubblicato in ottobre durante il Service Day. "Il nostro impegno verso la sostenibilità è una bussola quotidiana", ha aggiunto, sottolineando quanto il tema sia ormai strategico anche per i dealer, che presto saranno chiamati a redigere lo stesso tipo di documento. L'attenzione all'ambiente emerge anche dalla flotta interna, con età media di soli due anni.

La forza dei dati e della ricerca

"Con il Quadrante AsConAuto abbiamo iniziato a rendere pubblici i dati derivanti dalle nostre indagini di mercato", ha spiegato Scarabel, anticipando la terza edizione dell'osservatorio che sarà svelata al prossimo Service Day. In un settore in continua evoluzione, la capacità di leggere il presente è decisiva per governare il futuro. Ed è proprio su questa logica che si fonda anche la collaborazione con GiPA, il think tank europeo che ha portato in fiera una fotografia aggiornata dell'after-sales. Dalla concorrenza dei brand cinesi all'elettrificazione, dalla carenza di manodopera alla necessità di efficienza digitale: la sfida è aperta, e AsConAuto vuole giocare da protagonista.

Formazione e tecnologia: binomio vincente



La formazione è uno degli asset più importanti per il futuro del post vendita. “Il ricambio non è solo un bene, è un servizio che trasmette valore, sicurezza, competenza”, ha dichiarato Scarabel , evidenziando l'importanza della Academy AsConAuto anche per i riparatori indipendenti. In parallelo, cresce il peso dell'innovazione: dalla piattaforma ARiA , perfettamente integrata con i DMS come Datacar, ai nuovi servizi come LINK e il progetto AGRI , pensati per rispondere a esigenze sempre più diversificate. L'obiettivo è chiaro: rendere il post vendita uno spazio intelligente, integrato e flessibile, capace di adattarsi ai cambiamenti senza perdere qualità.

Un Service Day sempre più centrale

L'intervento si è concluso con una notizia importante: il rinnovo triennale della collaborazione tra AsConAuto e Quintegia. “Abbiamo bisogno di comunicare meglio ciò che facciamo, i risultati raggiunti e gli obiettivi futuri. Perché nel post vendita si possono fare tante cose, ma non tutte vanno bene per tutti”, ha detto Scarabel , con realismo e determinazione. Il prossimo Service Day si terrà il 16 e 17 ottobre 2025 con un programma ancora più mirato. “Vi aspettiamo”, ha concluso, lanciando un invito a tutta la filiera. Il nuovo payoff – “A ritmo del post vendita” – non è solo uno slogan, ma la promessa di un settore pronto a danzare al passo dell'innovazione.