



Service Day 2025: oltre 25 sessioni di approfondimento, studi dedicati e voci di esperti si alterneranno sul palco

Il Service Day 2025 approfondirà il futuro del post vendita come colonna portante della sostenibilità economica del business nell'automotive. L'appuntamento ...



Il Service Day 2025 approfondirà il futuro del post vendita come colonna portante della sostenibilità economica del business nell'automotive. L'appuntamento annuale con Service Day l'evento di Quintegia nato da un'idea di AsConAuto e punto di riferimento per il business del post vendita automotive, torna il 16 e 17 ottobre al Centro Congressi Veronafiere. Dopo il successo della quarta edizione, che ha visto la partecipazione di oltre 3.000 professionisti, la due giorni dal titolo "A ritmo del post vendita" si prepara a esplorare le sfide e le opportunità del futuro dell'after-sales, divenuto un settore sempre più strategico per la sostenibilità economica del business grazie alla capacità di generare ricavi ricorrenti e fidelizzare il cliente attraverso l'innovazione. Sarà tratteggiato un nuovo perimetro, in un ecosistema connesso che integra al modello tradizionale, nuovi servizi, tecnologie e approcci operativi, come manutenzione predittiva, assistenza da remoto, customer journey digitali e nuovi modelli di relazione con il cliente.

Un programma ricco di contenuti L'edizione 2025 offrirà più di 25 sessioni, tra keynote, tavole rotonde e interviste, di cui 13 create e gestite da Quintegia, per esplorare in modo accessibile e concreto le dimensioni cruciali del service, alternando contenuti pensati per affrontare le sfide più imminenti e per orientarsi verso il futuro. Sul palco esperti del settore, accademici e operatori del mercato, per condividere best practice, analisi strategiche e stimoli trasversali.

Tra i temi principali: Mercato e contesto, con focus sull'impatto della transizione elettrica su mercato ed evoluzione delle reti e sull'analisi delle sfide e delle opportunità legate ai dati. Attenzione sarà dedicata al Fleet Management, sempre più strategico nell'era delle auto connesse, e alla Carrozzeria, che sta vivendo profonde trasformazioni tecnologiche e organizzative in un mercato altamente competitivo.

Strategia e Business saranno al centro di un confronto tra Service Manager e Titolari per allineare obiettivi e performance. Si parlerà di leve finanziarie e controllo di gestione per ottimizzare i margini,



dell'evoluzione dell'offerta con nuovi servizi e di come CRM e retention possano rafforzare relazioni di lungo periodo. Infine, il marketing del service come leva strategica non solo per acquisire, ma per valorizzare e fidelizzare i clienti.

Innovazione e Cultura Aziendale, con l'integrazione dell'intelligenza artificiale nei processi di service – dalla manutenzione predittiva ai chatbot per la customer experience, fino all'automazione di magazzino – al centro delle discussioni. Verrà evidenziato come l'innovazione tecnologica sarà efficace solo se accompagnata da un cambiamento culturale, che valorizzi il giusto mix con customer centricity e competenze del personale.

Studi e analisi A completare il quadro, il contributo analitico e prospettico di Quintegia con la condivisione di dati e insight da diversi studi dedicati e specifici per il settore automotive. Tra gli studi di punta, l'After-sales Navigator 2025 si concentrerà sull'analisi a tutto tondo del business dell'assistenza, fornendo insight utili per ottimizzare le performance dei concessionari. Lo studio coinvolgerà direttamente i dealer per rilevare lo stato attuale e identificare iniziative di miglioramento.