



AsConAuto al NADA Show 2026: Intelligenza Artificiale e Post-Vendita ridisegnano il futuro dei concessionari

LAS VEGAS – Il futuro della distribuzione automobilistica si scrive oggi, tra le luci di Las Vegas e le intuizioni strategiche del NADA Show 2026 , l'evento di riferimento per i dealer a livello mondiale. In questo scenario effervescente, una qualificata delegazione di AsConAuto , l'Associazione Nazionale dei Consorzi di Concessionari, ha giocato un ruolo da protagonista, assorbendo e analizzando le tendenze che presto plasmeranno anche il mercato italiano. Dall'intelligenza artificiale generativa alla centralità strategica del post-vendita, l'esperienza americana offre una road map precisa per navigare le sfide di un settore in profonda trasformazione.

L'evento, tenutosi dal 3 al 6 febbraio presso il Las Vegas Convention Center, ha riunito oltre 16.000 concessionari e ha visto la partecipazione di più di 600 aziende espositrici. Un'occasione unica di confronto, come sottolineato dalla presenza di una nutrita rappresentanza italiana che includeva, oltre ad AsConAuto, anche i "Friends of NADA" e delegati di Quintegia, tutti con l'obiettivo di "importare" modelli di business vincenti.

Un Mercato USA in Salute come Contesto Ideale

La kermesse si è svolta in un clima di ottimismo, sostenuto dai dati robusti del mercato statunitense. Nel 2025, gli Stati Uniti hanno visto l'immatricolazione di 16,3 milioni di veicoli , con una crescita del 1,8% rispetto al 2024, segnando il miglior risultato dal 2019. Un mercato in salute, come definito dal presidente di AsConAuto, Roberto Scarabel, che offre l'energia e gli spunti per affrontare le complessità europee con rinnovato vigore. Nonostante le sfide globali come le interruzioni della catena di approvvigionamento e l'incertezza normativa, il settore ha mostrato una notevole resilienza, trainato dalla forte domanda di SUV, pick-up e veicoli ibridi.

Le Priorità dei Dealer: Tra Normative e Dialogo con i Costruttori

Nel corso del NADA Show, i dealer americani, attraverso la voce del presidente e CEO Mike Stanton, hanno delineato le loro priorità strategiche. La richiesta principale è quella di un quadro normativo equilibrato, che non imponga vincoli eccessivamente stringenti sulle nuove motorizzazioni, permettendo una transizione tecnologica graduale e sostenibile. Altri punti chiave includono il rafforzamento delle normative sui finanziamenti per proteggere i consumatori, l'adozione di politiche fiscali a sostegno delle reti di vendita e, soprattutto, il mantenimento di un dialogo costruttivo con le case automobilistiche per preservare l'attuale modello distributivo. Il presidente NADA 2026, Rob Cochran, ha evidenziato come il settore debba affrontare un numero crescente di incertezze, molte delle quali di natura tecnologica, ribadendo l'importanza di "fare sistema" per superare le sfide comuni.

Intelligenza Artificiale: La Nuova Frontiera del Retail Automotive

Uno dei temi dominanti del NADA Show 2026 è stato senza dubbio il ruolo pervasivo dell'intelligenza artificiale (AI) . L'AI non è più un concetto futuristico, ma uno strumento concreto che sta già trasformando ogni aspetto del business dei concessionari. Le applicazioni discusse spaziano



dalla gestione evoluta dei contatti con i clienti all'analisi predittiva dei dati, dal marketing personalizzato all'ottimizzazione dei processi di back office. In particolare, si è discusso di come l'AI generativa possa essere impiegata per:

Prevedere le necessità di manutenzione delle flotte aziendali (B2B).

Personalizzare in tempo reale le offerte commerciali per i singoli clienti.

Definire i valori di ritiro e i prezzi di vendita dei veicoli usati con maggiore precisione.

Gestire in modo più efficiente gli appuntamenti in officina e le stime dei costi di riparazione.

Come ha osservato Luca Montagner, Senior Advisor di AsConAuto Academy, molte di queste best practice sono direttamente replicabili in Italia per migliorare la gestione e la redditività delle aziende.

Il Post-Vendita: Cuore Pulsante della Redditività

Se l'AI è il cervello della concessionaria del futuro, il post-vendita ne è il cuore pulsante. Negli Stati Uniti, il service è considerato una leva strategica fondamentale, con l'obiettivo ambizioso di coprire fino al 60% dei costi fissi della concessionaria. Già oggi, il post-vendita incide in media per circa il 40% del profitto complessivo dei dealer americani. Questo approccio trasforma l'officina da centro di costo a vero e proprio polmone finanziario, cruciale per la fidelizzazione del cliente e la stabilità economica dell'impresa.

Le indicazioni emerse dal NADA sono chiare e applicabili anche al contesto italiano:

Misurare puntualmente le performance : Adottare un approccio data-driven per monitorare ogni aspetto dell'attività di service.

Curare la reputazione online : Le recensioni e la percezione digitale sono decisive per attrarre e mantenere i clienti.

Monitorare la concorrenza : Utilizzare strumenti digitali per analizzare le strategie e le offerte dei competitor.

Investire sulle persone : La formazione continua e sistemi di incentivazione adeguati sono essenziali per motivare il personale e garantire un servizio di alta qualità.

La Visione di AsConAuto: da Reattivi a Proattivi

Il presidente Roberto Scarabel ha sintetizzato efficacemente le lezioni apprese a Las Vegas: "In un mondo sempre più globalizzato è fondamentale capire cosa accade fuori dai nostri confini. Portiamo con noi l'energia positiva di un mercato in salute e diversi spunti concreti: dalla necessità di passare da un approccio reattivo a uno proattivo, a una gestione sempre più data driven. Il NADA ha confermato quanto sia decisivo fare squadra tra tutti gli attori del sistema".

Questa visione sarà tradotta in azioni concrete attraverso AsConAuto Academy, la divisione formativa dell'associazione, che avrà il compito di trasferire queste competenze innovative a concessionari, officine e carrozzerie affiliate. L'obiettivo è chiaro: migliorare la gestione aziendale e la



redditività, preparando la rete italiana ad affrontare con successo le sfide di un mercato in continua e rapida evoluzione.