



Post-vendita automotive: Service Day 2026 a Verona



Post-vendita automotive – Il settore del post-vendita automotive si trova davanti a una fase decisiva. Tra evoluzione tecnologica, nuovi modelli di mobilità, cambiamenti nei comportamenti dei clienti e crescente pressione sulla redditività, il service rappresenta oggi una delle principali opportunità di sviluppo per la distribuzione automobilistica, ma richiede nuove strategie e capacità di adattamento.

È questo il tema centrale della sesta edizione di Service Day , l'evento organizzato da Quintegia e nato da un'idea di AsConAuto, in programma il 15 e 16 ottobre al Centro Congressi di VeronaFiere. Il titolo scelto per l'edizione 2026, "Una direzione, più scelte" , sintetizza la necessità per gli operatori di individuare il percorso più adatto alla propria realtà in un mercato in rapida trasformazione.

Service Day 2026 riunirà imprenditori, dealer, gruppi di concessionarie, responsabili service e operatori indipendenti per analizzare le evoluzioni del post-vendita e individuare strumenti concreti per affrontare le sfide future.

Il programma prevede workshop, analisi di mercato, presentazioni di risultati, casi di successo e testimonianze dirette. Saranno oltre 50 i relatori coinvolti, mentre l'area espositiva ospiterà più di 40 aziende leader del settore su una superficie di 10.000 metri quadrati.

Durante l'evento saranno inoltre organizzati incontri dedicati dalle case automobilistiche, dagli sponsor e dalle associazioni partner, creando un momento di confronto tra tutti gli attori della filiera.

I dati dell' After Sales Navigator di Quintegia evidenziano il ruolo sempre più importante del service: il 71% dei concessionari considera il post-vendita un'area ad alto potenziale di crescita.

Tuttavia, questa consapevolezza non sempre si traduce in modelli organizzativi efficaci e in strategie capaci di valorizzare pienamente il business.

Secondo Tommaso Bortolomiol, CEO di Quintegia, il rischio è che la complessità operativa e tecnologica aumenti più rapidamente della capacità delle aziende di modificare processi e strutture.



“Per fare in modo che il post-vendita sia una leva strategica concreta di redditività, fidelizzazione e sviluppo del business, dobbiamo supportare ogni azienda nell'individuare il modello più coerente con la propria organizzazione, il proprio mercato e le proprie competenze”.

Partner storico dell'iniziativa, AsConAuto conferma il proprio contributo anche per l'edizione 2026, portando all'interno del programma esperienze e competenze maturate attraverso la propria rete.

Il presidente Roberto Scarabel sottolinea l'importanza del confronto tra operatori in una fase caratterizzata da profondi cambiamenti:

“Service Day 2026 non sarà una semplice manifestazione espositiva, ma un evento di formazione e confronto di altissimo livello, un'importante occasione di crescita per professionisti che, pur lavorando in contesti diversi, condividono gli stessi obiettivi: creare valore e continuare a giocare da protagonisti in questo business”.

L'edizione 2026 affronterà i principali temi che stanno ridefinendo il settore del post-vendita:

L'obiettivo è fornire agli operatori strumenti concreti per migliorare processi, organizzazione e capacità competitiva.

Tra le novità dell'edizione 2026 ci sono i Garage Formativi , nuove sessioni brevi pensate per trasferire strumenti, metodi e approcci immediatamente applicabili nella gestione quotidiana del service.

Il nuovo format affiancherà i momenti di approfondimento strategico con contenuti più pratici e operativi, offrendo ai partecipanti soluzioni utilizzabili direttamente nelle proprie attività.

Il post-vendita automotive sta vivendo una trasformazione che richiede scelte precise e una maggiore capacità di innovare.

Service Day 2026 nasce con l'obiettivo di accompagnare aziende e professionisti in questo percorso, mettendo a confronto esperienze, competenze e visioni differenti.

Perché il futuro dell'after sales non si subisce: si costruisce attraverso le decisioni che gli operatori saranno capaci di prendere oggi.

Redazione Fleettime

Fonte press MARRONECATELAN