



AsConAuto: l'obiettivo del 2022 sarà valorizzare rete e territorio

- News

AsConAuto diventerà molto presto sempre più importante all'interno delle reti dei grandi dealer in Italia, ecco le parole del presidente Fabrizio Guidi

Da
admin

-

Ottobre 4, 2021

5



Durante l'intervista condotta da Automoto.it al presidente di **AsConAuto**, sono emersi particolari dettagli riguardo all'allerta che concerne i rapporti locali tra la rete di assistenza, le case auto e gli automobilisti.

L'obiettivo è quello di valorizzare rete e territorio, target fissato per il prossimo 2022. Queste le parole del presidente **Fabrizio Guidi**:

"Alcuni orientamenti da parte delle Case rischiano di andare in senso opposto al desiderabile. L'idea dei mandati di agenzie e altre attività in previsto mutamento, sono un segnale. Su quella parte del business necessario, essenziale per le concessionarie. Assieme al service che noi abbiamo sviluppato, anche a carico nostro, negli anni moltissime concessionarie che si sono pagate quanto serviva. Ora vediamo, questo interesse dall'alto ci fa piacere, augurandoci che le Case diano una mano".

Le sue dichiarazioni seguenti hanno riguardato poi il **rischio di non avere un aiuto** e a cosa quest'ultimo potrebbe servire:

"Verso le flotte e le assicurazioni per esempio. Per gestirle nel modo corretto senza penalizzare la rete in ambito di scontistica e obiettivi".

Alla domanda riguardante se le flotte sono utili anche per l'**aftermarket**, ecco la risposta:

"Certo, si portano dietro i servizi e le manutenzioni. Noi ci siamo attrezzati per dare condizioni particolari alle flotte come associazione e collaborare mantenendo poi la parte di service in mano al concessionario di zona, tutelandolo. Il prendersi, in vari modi, certe attività tipiche del concessionario da parte della Case, sarebbe in contrasto con il

mandato e miope nei confronti della stessa rete.”

“AsConAuto può fare la voce grossa, ma soprattutto siamo riusciti per i ricambi a oggi, ottenendo la giusta marginalità per i concessionari e mantenendo il valore alle Case. Sulle vetture è ancora da definire il processo, ma il principio è che il territorio dove si lavora è del concessionario, per rapporti, attenzione e rispetto tra le persone. Non da perdere, con certi rapporti tutti online. Nella rete valorizziamo una figura precisa che si può far apprezzare, umanamente e nei fatti, per molti aspetti percepiti sul territorio nel tempo”.