



“I lead sono le persone che entrano in concessionaria”, AsConAuto al Digital Dealer Tour

C'era anche **AsConAuto** – *Associazione Consorzi Concessionari Auto* alla 19sima tappa a Bari di **Digital Dealer Tour**, progetto formativo itinerante ideato da **automobile.it** e organizzato da **BtheOneAutomotive** con l'obiettivo di indirizzare i dealer italiani verso la *Digital Transformation*.

È il presidente **Fabrizio Guidi** a parlare in rappresentanza dell'Associazione, durante l'ultima iniziativa in presenza nell'anno che celebra i vent'anni di attività di AsConAuto. Approfondisci: AsConAuto, ad Automotive Dealer Day festeggiati i 20 anni di attività AsConAuto: i dealer al centro

Al Digital Dealer Tour, Fabrizio Guidi ha sottolineato la **centralità del dealer nel progetto associativo**, ribadendo allo stesso tempo **l'importanza del service** all'interno della concessionaria e la capillarità della rete sul territorio italiano.



*“Se è vero che su internet contano i lead, **i lead sono le persone** che entrano nelle concessionarie della nostra rete e creano rapporti e relazioni. E il service – che spesso è sottovalutato nella concessionaria – in realtà con le sue marginalità è una parte importante per lo sviluppo del business, sia dal punto di vista delle vendite, sia per quanto riguarda la fidelizzazione dei clienti”.*

Leggi anche: [Mystery Shopping](#), la nostra inchiesta sui lead in concessionaria

