



ASCONAUTO: MACINA TAPPE



di Ilaria Salzano

Stop ai timori delle concessionarie rispetto al futuro. O almeno questo è l'obiettivo del Digital Dealer Tour, che continua a macinare tappe con un progetto formativo itinerante, aperto a chi è pronto alla Digital Transformation: processo inevitabile di cambiamento che coinvolge aspetti tecnologici, culturali, organizzativi, sociali, creativi e manageriali di ogni concessionaria. A parlare a concessionari ma anche addetti, magazzinieri, promoter, logistici e autoriparatori affiliati alla rete, AsConAuto, nell'anniversario dei primi 20 anni di attività.

“Il dealer è un imprenditore attento alle sue marginalità che non delega il proprio business e presidia con forte attenzione il proprio territorio, concentrandosi tanto sulle vendite, quanto sulla fidelizzazione dei clienti – commenta, alla tappa di Bari, il presidente dell'Associazione Fabrizio Guidi – se per le vendite contano i lead, ossia le persone che entrano nelle concessionarie grazie ad internet, è il service con le sue marginalità a dare una parte importante per lo sviluppo del business. Oggi vogliamo dare più servizi e continuare a sviluppare il supporto professionale fornito dal nostro sistema per lavorare sulla qualità della riparazione”. Un'attenzione che secondo Guidi è sempre più indispensabile con l'arrivo della nuova era digitale: i ricambi originali, ad esempio, non aiutano solo a mantenere gli autoveicoli integri, ma danno all'automobilista la sicurezza di conservare, senza indugi, il valore della sua auto e tutelare al 100% la sua sicurezza.

