

**DEALERDAY DI VERONA, ASCONAUTO E QUINTEGIA PRESENTANO IL SERVICE DAY**

Il workshop " Il service non è più quello di una volta ", promosso da **ASCONAUTO** e Quintegia ha affrontato in modo innovativo la centralità del Service nel mercato automotive e anticipa una originale, nuova iniziativa: il Service Day, in programma a Brescia dal 16 al 18 novembre 2018 presso Brixia Forum. Automotive Dealer Day a Verona è ormai tradizionale luogo di confronto per valutare innovazione, trend e sviluppi originali indispensabili per traghettare la concessionaria nel futuro, con un'attenzione

differente ai comportamenti diversificati del consumatore attuale e un utilizzo consapevole delle tecnologie innovative. Usato, post vendita e nuovo restano, infatti, capisaldi nell'attività dei dealer, ma da riorganizzare e gestire tenendo conto della nuova strategia di business necessaria dopo la rottura dei modelli tradizionali e la pesante crisi dal 2008 in poi.

Sono quasi 2 milioni (1.970.497: fonte ministero dei Trasporti) le immatricolazioni di auto nuove registrate nel 2017, in aumento del 7,9 per cento sull'anno precedente. Un dato di nuovo positivo per il terzo anno consecutivo ma che sconta ancora un pesante divario (-21%) rispetto al 2007, ultimo anno pre-crisi, quando il volume delle vendite si assestò a quasi 2,5 milioni di auto (fonte Quintegia). Al centro dell'appuntamento veronese è la definizione degli scenari di sviluppo del mercato delle quattro ruote, vera cartina di tornasole dello stato di salute dell'economia del Paese così da intercettare i nuovi driver del business futuro della filiera dell'auto, un' auto che i consumatori vogliono sempre più elettrica, connessa, autonoma e condivisa.

La illustrazione in anteprima della prima edizione a Brescia di Service Day : nuovo evento nato da una idea di **ASCONAUTO**, creato in collaborazione con Quintegia, che ne cura la promozione e gestione e focalizzato sulle attività di after-sales e sulla promozione del ricambio originale, testimone della capacità d'innovazione che ha saputo esprimere l'Associazione dalla nascita nel 2001 ad oggi e della elaborazione permanente in funzione del confronto costante nelle rete per creare iniziative idonee a supportare la crescita anche in un mercato molto competitivo e con notevoli criticità.

I numeri raggiunti anche lo scorso anno: oltre 577 milioni di euro netti il volume d'affari complessivo raggiunto dai 21 Consorzi e con un dato nazionale del +12,7 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente confermano la qualità e lo sviluppo continuativo del progetto associativo.

Nella sessione di lavoro promossa da **ASCONAUTO** e Quintegia, gli interventi in programma confortano la rilevanza della tematica del Service e avvalorano la iniziativa del Service Day. Leonardo Buzzavo, presidente Quintegia e docente Università Ca' Foscari, Fabrizio Guidi, presidente **ASCONAUTO**, Adolfo De Stefani Cosentino, presidente Federauto e Luca Montagner senior advisor e Quintegia Associate Director, ICDP commentano con dati e punti di vista articolati le opportunità di sviluppo offerte al mercato dalla nuova manifestazione.

L'evento di Brescia, infatti, intende offrire ai partecipanti la possibilità di condividere e conoscere prospettive originali, ricevere stimoli, approfondire riflessioni e best practices collegate al post-vendita, attraverso workshop sulle principali tematiche del service e soluzioni gestionali proposte dalle aziende presenti nell'area espositiva.

"Il Service Day è occasione di aggiornamento professionale e di networking che nasce da una idea di **ASCONAUTO** e dalla esperienza di Quintegia: il Service, infatti, è una attività troppo importante per reddito e marginalità. Non va dimenticato che in Italia esistono circa 35.000 aziende di autoriparazione e la rete di riparatori indipendenti può collaborare meglio con i Concessionari della nostra rete".

Osserva Fabrizio Guidi, presidente **ASCONAUTO** che precisa: "Non può essere sottovalutato il peso che può avere il Service nella fidelizzazione del cliente alla Concessionaria. E la cultura che sta dietro la manutenzione, definita dalla Case, che si assicura nelle Rete Ufficiale di marchio. Quindi il nuovo appuntamento bresciano è irrinunciabile per operatori del post-vendita che intendano approfondire i temi

chiave, collegati al miglioramento della efficienza operativa e a una migliore gestione del cliente nell'intento di aumentare soddisfazione e livello di fidelizzazione della clientela, anche attraverso l'uso degli strumenti più innovativi" E ancora. "L'aggiornamento costante sui temi caldi del post-vendita e un focus specifico su contenuti tecnici, gestionali e di marketing trova così un nuovo spazio fisico. La partecipazione alla manifestazione apre forti e originali opportunità di business per operatori e aziende della filiera. Nella nostra idea, il Service Day deve diventare un nuovo luogo di incontro, confronto, opportunità di business e socializzazione: infatti, oltre a favorire la crescita professionale, anche l'apertura di nuove relazioni personali trova uno spazio dedicato all'interno del programma". La filiera del ricambio A Brescia la filiera del ricambio originale trova un proprio punto di incontro con gli operatori del service: l'evento si focalizza esclusivamente al post-vendita e come denominatore comune i ricambi originali restano protagonisti di tutta la iniziativa che prende l'avvio quest'anno dal 16 al 18 novembre 2018 a Brescia presso Brixia Forum. Ultima modifica: 17 maggio 2018