

AUTOMOTO

Cosa cerchi?



ACCEDI O REGISTRATI

AREA CONCESSIONARI

HOME NEWS ▾ PROVE CONFRONTA ▾ F1 DAKAR SALONI ▾ LISTINO NUOVO LISTINO USATO GUIDE ▾ VIDEO AUTO NUOVE ▾ AUTO USATE ▾ AUTO D'EPOCA ▾

HOME / NEWS / AUTOMOTIVE, POST-VENTITA: IL NUOVO SERVICE DAY A BRESCIA

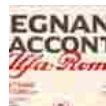
La DS7 Crossback è
Auto Europa 2019
L'UIGA premia il crossover
francese



L'auto futura a No
Smog Mobility 2018
A Palermo si fa il punto su EV
e guida autonoma



"Legnano racconta
l'Alfa Romeo"
A Palazzo Leone da Perego
dal 23/09 al 28/10



Gran Premio Nuvolari
2018
Si parte da Mantova il 14
settembre



EVENTI AUTOMOTIVE - AFTERMARKET

Automotive, Post-vendita: il nuovo Service Day a Brescia

24 ottobre 2018 - Dal 16 al 18 novembre 2018 al Brixia Forum un nuovo evento per gli operatori e i servizi del post-vendita auto, patrocinato da Quintegia e [AsConAuto](#)



Scrivi un commento

COMMENTI

Dal Web



Da Unieuro
tantissimi
smartphone...
UNIEURO



Con Vodafone
Simple+ hai 20 Giga,
1000 minuti e 1000...

VODAFONE

Sponsorizzato da



16-17-18 novembre 2018
Brixia Forum, Brescia



In Italia, specialmente oggi, Automotive vuole dire non solo dealer concentrati sulle vendite delle auto nuove ma anche **operatori, focalizzati sul mondo del post-vendita**. Debutta il 16-17-18 novembre a Brescia (**Brixia Forum**) Service Day, un nuovo evento di **Quintegia e AsConAuto** dedicato proprio alla filiera del post vendita.

Aggregazione, networking e aggiornamento per un segmento del settore auto che vale in Italia circa **30 miliardi di euro** e conta sul territorio decine di migliaia di professionisti. In primo piano le trasformazioni del mercato dell'assistenza e riparazione auto, sotto la spinta dell'evoluzione tecnologica, dall'elettrico alla connettività fino alla guida autonoma. Anche il consumatore ha esigenze nuove e sempre più legate al mondo digitale.

Riservato a tutti i protagonisti della filiera della riparazione e agli operatori del service (officine autorizzate e indipendenti, carrozzerie, concessionarie, case auto e aziende specializzate) l'evento taglia il nastro venerdì 16 novembre con una giornata di meeting riservati e su invito, per poi allargarsi sabato 17 e domenica 18 ottobre con le sessioni del programma e l'apertura dell'Area Business.

In calendario, oltre **20 appuntamenti** sui temi caldi per la gestione efficiente ed efficace del service, in un'ottica di digitalizzazione e aumento della redditività, senza dimenticare la relazione e fidelizzazione del cliente, a partire dal confronto e dalle best practice. Le sessioni, parallele e indirizzate a diversi target (concessionari piuttosto che operatori officine indipendenti), oltre ai contenuti targati Quintegia e **AsConAuto** (con Leonardo Buzzavo e Luca Montagner, rispettivamente presidente e senior advisor di Quintegia, e il presidente di **AsConAuto**, Fabrizio Guidi), vedranno tra i relatori i service manager di concessionarie come Audi Zentrum Alessandria, Fratelli Giacomel e Trivellato, titolari di officine (Autonova Milano e Autofficina Autronica) e carrozzerie (Autosicura), ma anche speaker motivazionali come lo scrittore ispirazionale Sebastiano Zanolli e **Dan Peterson**, storico allenatore di pallacanestro, giornalista e telecronista sportivo.

Case Auto & Autoriparatori

Partecipano anche le **case auto**, presenti in Area Business e tra gli interventi, con la presentazione di iniziative implementate per le loro reti. Il mondo dell'officina rappresenta una realtà eterogenea e frammentata: si contano oltre 35 mila aziende tra riparatori, carrozzerie e gommisti, in 7 casi su 10 affiliate a network per il reperimento di informazioni tecniche, formazione, ricambi e attività di marketing, mentre supera il 70% la quota delle **officine indipendenti**. Uno scenario, quello della competizione tra indipendenti e autorizzati, destinato – secondo l'analisi di Quintegia – a mutare a fronte della concorrenza sulle vetture recenti e dell'interesse delle case auto ad allungare la fidelizzazione del cliente. Di piccole dimensioni (poco più di 3 la media degli addetti), stando a una recente indagine di ICDP (International Car Distribution Programme), i protagonisti dell'after-sales di oggi devono suscitare ai clienti affidabilità, fiducia e vicinanza, e allo stesso tempo incrementare la loro offerta con servizi innovativi e sempre più digitali, come le app con i dati live, il meccanico a domicilio, il riparatore temporaneo, il servizio rapido o l'auto che prenota da sola l'intervento, grazie allo sviluppo sempre più pervasivo della telematica all'interno delle vetture.

Maggiori informazioni: www.serviceday.it. Programma eventi a questo [link](#)

COMMENTI

Non è ancora presente nessun commento.

INSERISCI IL TUO COMMENTO

Dal Web



Per il tuo business, richiedi Bonus Impresa. Solo fino al 31 Ottobre.

Jeep®



Nissan QASHQAI a € 18.900 con IntelligentBuy e permuta / rottamazion...

Nissan Italia



Scopri le esclusive sospensioni Progressive Hydraulic Cushions®...

Citroën Italia



Su Uwell puoi ricevere a casa farmaci in libera vendita e con ricetta

Uwell.it