

ASCONAUTO: CONFERMATA CRESCITA A DUE CIFRE

L'Associazione Nazionale Consorzi Concessionari Auto, che conta 22 Consorzi in 83 province e 16 Regioni, per un totale di 922 Concessionari, supera i 655 milioni di euro. È questo il volume d'affari contabilizzato nel 2018. Un Incremento pari a + 13,35 per cento rispetto al volume d'affari sviluppato nell'anno precedente. Ogni giorno lavorativo 113 promoter con i loro mezzi e 315 furgoni addetti alla logistica della rete associativa percorrono in chilometri ben oltre il giro completo dell'equatore: consegnando ricambi originali. Un dato che significa molto è quello che a oggi, sono stati distribuiti ricambi originali per un valore netto superiore ai 5 miliardi di euro.

Fabrizio Guidi, presidente di **AsConAuto**, commenta: "Siamo stati in grado di fronteggiare con efficacia i cambiamenti e ci siamo dimostrati capaci di raggiungere traguardi significativi con la nostra attività anche nello scorso anno. Il parlare di numeri, di previsioni e di risultati ha messo in grado l'Associazione negli anni di potenziare la gamma di offerte e di creare strumenti idonei a fidelizzare la clientela degli autoriparatori clienti. Il 2019 si è aperto con una diminuzione del 7,6% nelle autovetture vendute nel mese di gennaio, restiamo tuttavia fiduciosi che sapremo superare anche la nuova difficile congiuntura con concretezza e con spirito di squadra, potenziando le innovazioni già in uso e creando nuove iniziative e alleanze, in conformità al mutamento turbinoso del mercato".

E il presidente Guidi sottolinea: "Tutta l'attività interna di **AsConAuto**, verso i propri affiliati e soci, si basa sulla comunicazione digitale. Le auto sono sempre più connesse e c'è ormai una sorta di standardizzazione nei contatti con il cliente. Ed è necessario recuperare il ruolo centrale dell'uomo nella gestione dei rapporti. Il mercato avrà la necessità di "auto senza pensieri", sia nella gestione sia nell'utilizzo. L'uso dell'auto e la sua manutenzione richiederanno attenzioni differenti e servizi originali e l'Associazione fa ricorso alla innovazione per sostenere il suo progetto di sviluppo nel tempo. La facilitazione della comunicazione tra concessionari e autoriparatori per acquisto e vendita dei ricambi originali avviene attraverso varie strumentazioni e operazioni innovative. Integra: una piattaforma proprietaria per mettere in comunicazione il gestionale della officina e quello delle concessionarie. BeeTip, invece, è un nuovo sistema proprietario di tracciatura ricambi in tempo reale, disponibile per tutte le sedi e integrato su tutta la rete distributiva. Progetto PLS documenta la volontà dell'Associazione di affrontare fattivamente le nuove sfide della logistica, attraverso la creazione di una rete di magazzini di prossimità per le varie concessionarie e la prima iniziativa potrebbe vedere la luce proprio nel 2019.

"Un nuovo contratto, creato per le particolari necessità del nostro comparto, è una risorsa originale che l'Associazione ha potuto mettere a disposizione degli associati, ma anche di chi ne intenda fare uso nel mercato specifico. Oggi l'Associazione interviene anche con progetti formativi specifici e mirati per sostenere la professionalità nei servizi post-vendita ed essere in grado di fare fronte alle mutate esigenze e comportamenti della clientela. Dare risposte per sostenere lo sviluppo del nostro business: una voce ragguardevole del comparto automotive per entità di posti di lavoro e risultati sviluppati e, voglio rilevare, risultato ottenuto senza sostegni da parte del mondo politico ma con le sole nostre forze e il nostro impegno, sia personale che economico". Continua