

Automotive Dealer Day 2019, a Verona il focus sui nuovi equilibri di un business che si trasforma

Le innovazioni tecnologiche nel settore auto - elettrificazione, connettività, guida autonoma - stanno aprendo nuovi scenari, in cui i modelli di business guardano a nuovi servizi e nuove forme di monetizzazione. Questo accade in un contesto distributivo caratterizzato da affollamento di offerta e da una domanda sempre più segmentata, con un'alta frequentazione di interfacce digitali. Gli operatori sono quindi chiamati a reinterpretare i ruoli innovando strategie, forme di collaborazione e profili di competenze.

Per i Concessionari in particolare, tradizionalmente legati alla vendita di veicoli nuovi, proporsi come fornitori di mobilità facendo evolvere l'approccio da prodotto a servizio rappresenta una sfida sia culturale sia organizzativa. Da un lato infatti i tradizionali fornitori di noleggio affiancano a formule b2b anche offerte dedicate ai clienti privati; dall'altro vediamo Case auto e Concessionari attivare entità dedicate a gestire in modo specializzato questa porzione di business, con una partita che si gioca su più piani, quali livelli di servizio, relazione con la clientela, capillarità sul territorio e presidio delle nuove tecnologie.

Nel quadro complessivo sta emergendo in modo sempre più nitido la linea di demarcazione tra aziende concessionarie che intraprendono percorsi di trasformazione con importanti sforzi di investimento ed innovazione e aziende in difficoltà o comunque in posizioni statiche. Per chi innova, una strategia che rivede il modello di

business significa una forte attenzione a fronti quali usato, servizi, noleggio, e-commerce, contemporaneamente a una spinta di qualità sul fronte dell'organizzazione e delle risorse umane.

Si parlerà di questo e di molto altro a Automotive Dealer Day 2019, la 17a edizione di un evento che riunisce oltre 4.300 player della distribuzione auto per far fronte alle nuove sfide e rivedere il modello di business. Oltre a voci di Concessionari dall'Italia e dall'estero sulle strategie per rafforzare il business, l'edizione 2019 proporrà anche numerose riflessioni su come presidiare spazi di mercato divenuti ormai ad alta intensità digitale, con attenzione ai singoli touchpoint con i consumatori, incluso uno sguardo allo storytelling, ovvero la creazione di esperienze narrative per emergere in un contesto altamente competitivo.

Come da tradizione figurano anche sessioni dedicate a usato e Post-vendita, inclusa la presentazione dell'edizione 2019 del Service Day di Brescia, così come sessioni dedicate al fronte dei veicoli commerciali e industriali e ai tractors. Il Forum farà da cornice all'anteprima dei risultati DealerStat 2019, l'indagine sulla soddisfazione dei Concessionari che raccoglie le opinioni di oltre il 50% dei Dealer italiani.

Da segnalare, inoltre, il ritorno dopo qualche anno di Carlo Ratti, architetto-ingegnere visionario del MIT Senseable City Lab, una video intervista speciale realizzata a Luca de Meo per commentare il

ADD: i numeri previsti per la XVII edizione

- Oltre 4.300 partecipanti
- 100 giornalisti attesi
- 23 sessioni
- Oltre 60 speaker
- 15.000 mq di area business
- Oltre 80 aziende presenti

nuovo corso di Seat, una testimonianza dell'ex rugbista Martin Castrogiovanni, e un keynote speech di Bibop G. Gresta, cofondatore di Hyperloop TT, azienda che lavora a un nuovo modello di trasporto basato su capsule a levitazione magnetica che viaggiano su tubi a ridotta pressione d'aria, sviluppando un'idea di tecnologia rilanciata da Elon Musk nel 2013.

Oltre alle 23 sessioni che compongono il programma contenuti, il calendario è denso di iniziative sinergiche organizzate da Case auto, associazioni di Dealer e aziende della filiera. Sono oltre 80 le aziende che popoleranno con i loro stand i 15.000mq di Area Business.

Il payoff dell'edizione 2019, "Business Remix", nasce dall'idea che in un contesto in profonda trasformazione ogni operatore deve essere pronto a rivedere il proprio modello di business, modificando la miscela tra prodotto e servizio, tra fisico e digitale, tra diverse fonti di profitto, tra ottimizzazione dell'esistente e apertura di nuovi fronti.

Automotive Dealer Day, quello che c'è da sapere

Quando: 14, 15 e 16 maggio 2019

Dove: Centro Congressi Veronafiere
Viale del Lavoro, 8 - 37135 Verona

A chi si rivolge: Concessionari e manager di Case auto, riparatori, operatori del settore flotte, veicoli commerciali e industriali, operatori del settore tractor e aziende fornitrici di prodotti e servizi per il settore della distribuzione auto.

Programma contenuti:

23 sessioni confermate (alcune delle quali con traduzione in inglese), oltre 60 relatori presenti.

Quote di partecipazione:

Tariffa Dealer euro 215,00 + Iva, altri partecipanti della stessa azienda euro 135,00 + Iva.

Tariffa altri euro 395,00 + Iva

Sito internet:

www.dealerday.com

Hashtag twitter:

#ADD19

Per ulteriori informazioni:

Quintegia s.r.l.

T +39 0422 262997

E info@quintegia.it

Ogni accordo è strettamente nominale e dà diritto all'accesso all'evento a una persona.

La quota di partecipazione comprende l'accesso all'evento nell'arco delle tre giornate (programma contenuti, forum, area business). La quota non comprende vitto e alloggio e quanto non espressamente indicato.

EVENTI

AUTOMOTIVE DEALER DAY 2019 - PROGRAMMA CONTENUTI

Martedì 14 maggio	
- Sala Blu	16:30 - 18:15
● Innovazione e competenze per la mobilità elettrica, sostenibile e intelligente	
Scenari di innovazione sostenibile per la mobilità	
Gioia Manetti (AutoScout24 - Scout24)	
● Mobility Keynote Speech	
Carlo Ratti (MIT Senseable City Lab)	
● Panel Discussion	
Radek Jelinek (Mercedes-Benz Italia)	
Carlo Ratti (MIT Senseable City Lab)	
Francesco Venturini (Enel X)	
Francesco Zerpoli (Università Ca' Foscari - CAMI)	
coordina Maurizio Melis (Radio 24 - Il Sole 24 Ore)	
Mercoledì 15 maggio	
- Sala Blu	08:45 - 10:15
● Business Remix - Introduzione	
Leonardo Buzzavo (Quintegia - Università Ca' Foscari)	
Alessandro Lazzeri (Findomestic Banca)	
● Consegna Premio per l'Innovazione Gestionale 2019	
coordina Tommaso Bortolomol (Quintegia)	
● Special Video Interview	
Luca De Meo (Seat)	
- Sala Blu	11:30 - 12:30
● Come i dealer possono operare nel business della mobilità	
John F. Possumato (DriveltAway)	
introduzione di Luca Montagner (Quintegia - ICDP)	
- Sala Verde	11:30 - 12:30
● Storie che incantano. La narrazione e i brand	
Andrea Fontana (Università di Pavia - Storyfactory)	
- Sala Azzurra	11:30 - 12:30
● Come selezionare i collaboratori	
Fabrizio Gerli (Ca' Foscari Competency Centre)	
- Sala Blu	14:00 - 15:00
● Dealer: rafforzare il business - Panel Discussion	
Dale Butcher (Emil Frey)	
Charles W. Gilchrist (NADA)	
coordina Leonardo Buzzavo (Quintegia - Università Ca' Foscari)	
- Sala Verde	14:00 - 15:00
● Il cacciatore di lead: riflessioni sul Dealer Marketing Manager ai tempi del digitale	
Giorgio Soffitta (Quintegia Academy)	
- Sala Azzurra	14:00 - 15:00
● Mobilità e noleggio	
Stefano Martinelli (Autotorino)	
Andrea Valente (Free2Move Lease)	
Dario Casiraghi (Arval Italia)	
coordina Tommaso Bortolomol (Quintegia)	
- Sala Respighi	14:00 - 15:30
● TAO - Vendere e assistere trattori e implement nell'era dell'e-commerce	
Roberto Rinaldin (UNACMA)	
Cristiano Spadoni	
Giuseppe Tufano (Same Deutz-Fahr Group)	
Vanni Ferrari (Same Deutz-Fahr Italia)	
Massimo Zubelli (Gruppo ARBOS)	
Maurizio Sala (TAO)	
- Sala Blu	16:45 - 18:30
● FORUM: Guardare avanti - Prospettive	
Mauro Caruccio (Toyota Motor Italia)	
dialogo con Gabriele Marameri (Quintegia)	
● Risultati DealerSTAT 2019 e consegna Premi	
coordina Alberto Bet (Quintegia)	
● Future Keynote Speech	
Bibop G. Gresta (Hyperloop Transportation Technologies)	

Giovedì 16 maggio	
- Sala Blu	09:30 - 10:30
● Concessionari e strategie	
Marco Utili (biAuto Group e Biasotti Group)	
Giovanni Sala Danna (Gruppo Bossoni)	
Elisa Giubilato (Quintegia)	
modera Tommaso Ebhardt (Bloomberg News)	
- Sala Verde	09:30 - 10:30
● Business = Relazioni con i clienti. Come definire e ridurre i rischi	
Charles Mills (Quintegia Academy)	
Nicola Maldarizzi (Maldarizzi Automotive Group)	
- Sala Azzurra	09:30 - 10:30
● Mercato post vendita: come servire consumatori in evoluzione	
Luca Montagner (Quintegia - ICDP)	
Mare Aguetaz (GiPA Italia)	
- Sala Verde	11:00 - 11:45
● Presentazione Service Day 2019	
Sessione promossa da Quintegia e AsConAuto	
Fabrizio Guidi (AsConAuto)	
Adolfo De Stefani Cosentino (Federauto)	
Luca Montagner (Quintegia - ICDP) - Alessandro Dal Bon (Quintegia)	
- Sala Blu	12:00 - 13:00
● I clienti? Sono su internet	
Roberto Olivi (BMW Group Italia)	
● Consegna Internet Sales Award 2019	
coordina Tommaso Bortolomol (Quintegia)	
Giuseppe Stigliano (Wunderman Thompson)	
- Sala Verde	12:00 - 13:00
● Dealer business: a global outlook	
Steve Young (ICDP) - Andrew Tongue (ICDP)	
- Sala Azzurra	12:00 - 13:00
● Innovazione nel post vendita attraverso la tecnologia	
Federico Ferraro (Audi Italia)	
William Spinetti	
Giuseppe Nocerino (Margoni Auto)	
- Sala Rossa	12:00 - 13:00
● VINCOM - Service 4.0: dall'analisi al successo	
Lucrezia Songini (Università degli studi del Piemonte Orientale)	
Giuseppe Guzzardi (Vie&Trasporti)	
Paolo Gaiardelli (Università degli studi di Bergamo)	
Farnaz Jarrahi (Università degli studi di Bergamo)	
- Sala Blu	15:00 - 16:00
● Persone: il nostro campo di gioco - Inspirational Keynote Speech	
Martin Castrogiovanni	
- Sala Verde	15:00 - 16:00
● Gestione usato tra customer journey e nuovi formati	
Luca Montagner (Quintegia - ICDP)	
Vincenzo Bozzo	
- Sala Azzurra	15:00 - 16:00
● Processi efficienti, clienti contenti. Idee gestionali per il service	
Simone Giramondi (Kia Motors Company Italy)	
Ivan Mari (Luna Rossa - Gruppo Lenzi Automobili)	
Andrea Guzzo (Autofficina Autronica)	
Andreina Nonini (Autofficina Autronica)	
- Sala Viola	15:00 - 16:00
● Comunicare digitalmente per arrivare al cliente	
Alessandro Facco (Quintegia Academy)	
- Sala Rossa	15:00 - 16:00
● VINCOM - Nuove esigenze di mobilità sostenibile per il Dealer Lcv	
Gianandrea Ferrajoli (Federauto Trucks)	
Giuseppe Perrotta (Eurodiesel)	
Simone Boeretto (Eismann)	
Maurizio Sala (Vincin)	