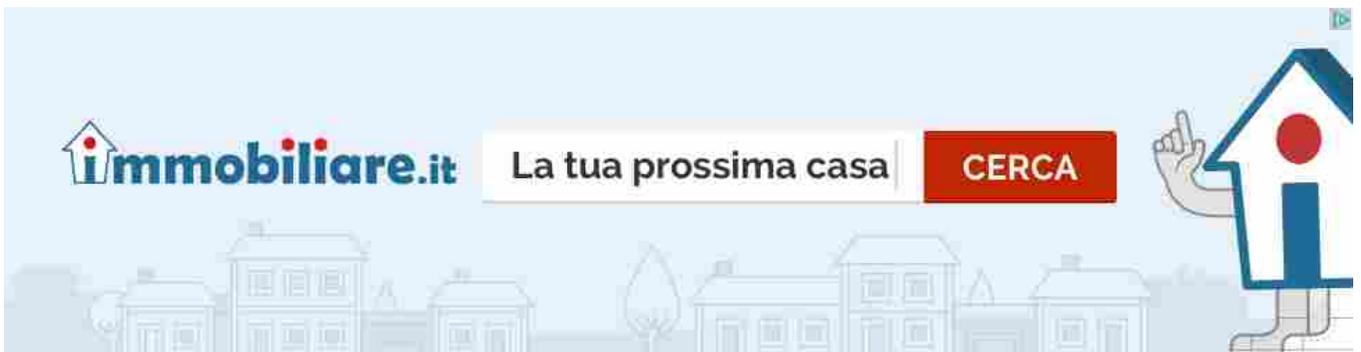




Questo sito contribuisce alla audience di **FP FormulaPassion.it**



Home » Novità » Service Day, **AsConAuto** E Il Nuovo Futuro Del Post-Vendita



## Service Day, **AsConAuto** e Il nuovo futuro del post-vendita



### Articoli correlati



**Bonus Super Ammortamento di FCA offerta per i professionisti**



**Audi A6 55 TFSI e quattro, si amplia la famiglia...**

Di **Francesco Forni**  
8 novembre 2019

21 0

A Brescia presso il Brixia Forum, **Service Day** – un evento organizzato da Quintegia da una idea di **AsConAuto** – propone agli addetti ai lavori dell'automotive e agli operatori del comparto dell'assistenza post-vendita una seconda tappa annuale di due giornate di lavori sul tema: **"Il nuovo futuro del post-vendita"**. La iniziativa è interamente dedicata alla esplorazione e all'approfondimento delle dinamiche di un mercato che vale nell'anno **oltre 30 miliardi di euro** (stima di Quintegia).

22 sessioni nel programma portano alla platea di specialisti intervenuti da tutta Italia alla 2 giorni bresciana contributi di **esperti, ricerche** originali e analisi di **scenari**, così come esemplari **best practice** declinate in tutti gli ambiti del business. In particolare, tra le tematiche sotto una lente di ingrandimento: fidelizzazione dei clienti (dalle tecniche classiche a innovativi strumenti online), uso delle strumentazioni del marketing digitale, lavoro di squadra tra case auto e concessionari, formazione, sviluppo di capacità specialistiche e di soft skill nei collaboratori in officina.

**"Il futuro del service è nel team e nei talenti"**, alle ore 10:00 venerdì 8 novembre, la sessione di apertura di Service Day 2019 mette in evidenza nuove dinamiche del mercato e temi di interesse per tutti gli operatori del settore post vendita in un mix di voci e prospettive diverse. Intervengono: **Fabrizio Guidi**, presidente **AsConAuto** **Leonardo Buzzavo**, presidente **Quintegia** docente **Università Ca' Foscari**, **Mario Isola**, head of F1 and Car Racing **Pirelli**, **Rudy Zerbi**, conduttore televisivo e radiofonico, produttore discografico e talent scout.

La prima parte, a cura degli ideatori e organizzatori dell'evento, approfondisce le dinamiche del settore, anche attraverso dati e trend sul business after-sales, in modo da supportare gli operatori nella comprensione di quanto in atto nel mercato così da fornire risposte adeguate nello sviluppo del proprio business. E, come ricorda Leonardo Buzzavo, oggi nella economia della conoscenza lavorare significa anche conoscere il contesto e il lavoro che, in un momento storico delicato come l'attuale, devono essere agganciati alla innovazione. Due relatori d'eccezione portano la propria testimonianza nella seconda parte: Mario Isola, direttamente dai box di Formula 1, illustra quanto sia importante sapere lavorare in una squadra, mentre Rudy Zerbi dettaglia come sapere riconoscere i talenti e come metterli a leva.

**Alfa Romeo Stelvio e Giulia 2020, come sarà il restyling****L'Istituto Onnicomprensivo di Amatrice è intitolato a Sergio Marchionne****Ducati ad EICMA 2019, Streetfighter V4, Panigale V4 e le...**

&lt; Prev Next &gt;

## Iscriviti alla Newsletter

Email\*

Quando invii il modulo, controlla la tua inbox per confermare l'iscrizione

**Iscriviti**

## Foto & Video

**Audi Q5 TFSI e Quattro, prova su strada dell'ibrida plug-in****FCA What's Behind, la tecnologia e lo sviluppo della trazione integrale | VIDEO****Volkswagen ID. Space Vizzion, wagon GT elettrica**

Il presidente **AsConAuto** **Fabrizio Guidi** introduce: *“Service Day: una idea fortemente voluta da **AsConAuto**, risponde al bisogno di tutta la nostra filiera di capire che cosa stia avvenendo nel mondo del post-vendita per essere in grado di stabilire la direzione da prendere in modo da affrontare con successo le sfide del futuro. Durante le due giornate potremo conoscere le migliori esperienze di successo che si possono replicare con immediatezza nella propria officina e, soprattutto, avere la opportunità di fare squadra con colleghi provenienti da tutta Italia. Tra le novità ideate per questa seconda edizione di Service Day spicca anche la presentazione dei risultati della prima DealerStat dedicata al post-vendita che vuole mettere in evidenza la soddisfazione delle reti ufficiali per le case che rappresentano”.*

In oltre 18 anni di attività i Consorzi **AsConAuto** hanno superato la soglia del 30% di penetrazione ricambi nella vendita esterna: solo con Ricambi Originali. **AsConAuto** – Associazione Consorzi Concessionari Auto nasce il 7 settembre 2001 con lo scopo di unire le forze dei singoli dealer, soci consorziati a livello territoriale, in nome di un obiettivo comune: abbattere i costi fissi della vendita e distribuzione dei Ricambi Originali. Ogni consorzio rappresenta il cuore di **AsConAuto** che, salvaguardando una identità locale, offre supporto al singolo Concessionario in modo che sia più presente sul territorio, possa soddisfare un maggior numero di autoriparatori e possa avvantaggiarsi delle partnership che l'Associazione è in grado di offrire.



Fabrizio Guidi, Presidente **AsConAuto**

Orgogliosamente il presidente **Guidi** rivendica un percorso impegnativo ma di soddisfazioni crescenti del progetto associativo per i risultati raggiunti e attesi. *“Perché bisogna parlare di un nuovo futuro. Avevamo forse immaginato di vedere il 70 per cento degli italiani con un «telefono» in mano per 2,5 ore al giorno, il «mi piace» virtuale al posto del passaparola, vetture che si guidano da sole, parlando fra di loro o con il Service, motori condensati in una grande bobina che accelera e frena la vettura... Ma è già così perché il cambiamento è la legge della vita. Oggi, **AsConAuto** è una realtà unica in Europa, voluta e costruita dai Concessionari*

*Italiani, che hanno condiviso idee, progetti, investimenti e spese: facendo team e dimostrando talento. E nell'arco temporale di un decennio il volume di affari sviluppato dal sistema associativo nel 2010 per un controvalore di € 278.447.198 è aumentato nel 2019 a un risultato di € 685.235.090. Tutto ciò grazie anche agli altri talenti che hanno supportato il successo della nostra rete: più di 500 persone al servizio dei progetti associativi (322 addetti logistici, 110 promoter, 70 management & back office). Una sola logistica, di proprietà del 70% dei concessionari italiani, economica, rapida, versatile e più visibile che copre 1.755 magazzini in 17 regioni e 86 province. Ormai un nuovo futuro si deve aprire anche nella collaborazione fra Case e Rete ufficiale. Il Cliente si rivolge per il 25% al Service ufficiale e per il 75% al resto della rete: se per la Rete Ufficiale appare impossibile ridurre i costi, occorre un impegno comune per dare più valore al patrimonio che rappresenta. Solo così si potranno mantenere originali le vetture, il che equivale a una maggiore sicurezza per il conducente e a una salvaguardia del valore dell'automezzo. Il Cliente ha il diritto di conservare il «valore della sua auto», scegliendo come e dove farla riparare. In questo contesto, **AsConAuto** rimane canale ideale per acquistare i ricambi originali, in quanto offre la capillare copertura del territorio e una scontistica ricambi riservata. E la Rete Ufficiale, attraverso una mano d'opera qualificata e sempre più specializzata, mantiene gli standard di sicurezza. **Asconauto** non è solo Concessionari, ma anche 21.016 autoriparatori affiliati che possono rappresentare un grande patrimonio in affiancamento al personale dei Service delle Concessionarie. Da questo, la proposta di un Network **Asconauto** riservato agli Autoriparatori Affiliati. Essere in questa rete associativa, scelti dai Concessionari dei Consorzi, significherà entrare a fare parte di un Servizio Nazionale di Garanzia sulle Vetture Usate vendute dai Concessionari Italiani, avere opportunità commerciali particolari con la segnalazione di vendite di vetture nuove e usate, una scontistica ricambi e opportunità dedicate. E qualificare il servizio dato ai propri clienti: sicurezza nella qualità (usato nei crash test) e della filiera (Casa, Concessionario/Autoriparatore/Cliente). Inoltre, permetterà di ricevere, attraverso **AsConAuto** Academy, aggiornamenti costanti e riservati. Lanciamo da subito, con uno stand e operatori dedicati, anche la nuova App "A-Service", dedicata esclusivamente agli autoriparatori della rete, che propone con immediatezza tanti vantaggi a portata di smartphone".*

E il presidente **Guidi** chiude il proprio intervento di apertura con un appello agli operatori del post-vendita: "La demagogia e la disattenzione, con cui si guarda al mondo Automotive, riusciranno ancora una volta a penalizzarlo, con la conseguenza che aumenterà l'inquinamento e si potranno aggravare i problemi di un settore che rappresenta l'11% del PIL. Tutto questo impone che le Case, i Concessionari, gli Autoriparatori, i nostri Partner facciano TEAM. Oggi chiunque faccia con passione il proprio lavoro ed è presente qui per formarsi e confrontarsi può essere in grado di fare la

*differenza nella rete e nella squadra. Perché dimostra di avere (quello che Guidi ha definito, parafrasando una trasmissione di successo) il "Service Factor" e quindi si candida a essere nel nuovo futuro del Service".*

Ultima modifica: 8 novembre 2019