



Automotive Riparte da Milano il Digital Dealer Tour, firmato da automobile.it 15

Automotive In ripartenza da Milano il Digital Dealer Tour firmato automobile.it

Appuntamento con la Digital Transformation in campo automotive, il 26 febbraio, per conoscere minacce e opportunità per il dealer 4.0

Automobile.it, sito di annunci di auto usate, nuove, Km 0 e a noleggio, di proprietà del gruppo eBay, annuncia il primo appuntamento del Digital Dealer Tour 2020: riparte da Milano, dal Royal Garden Hotel, mercoledì 26 febbraio, il progetto formativo itinerante gratuito che si rivolge ai concessionari auto italiani. L'incontro meneghino costituisce il primo appuntamento del 2020 e rinnova l'impegno di automobile.it nel campo dell'innovazione che già nel 2019 ha dato vita a un road show che ha toccato le maggiori città da Nord a Sud Italia. L'iniziativa nasce nel 2017 con l'obiettivo di supportare i dealer automotive nella Digital Transformation, quel processo inevitabile di cambiamento che tocca gli ambiti tecnologici, culturali, organizzativi, sociali, creativi e manageriali dell'azienda. In soli tre anni automobile.it ha dato vita a 14 incontri con più di 1.000 partecipanti e 42 relatori tra cui Marco Biagiotti, Innovation Manager, attivo nel marketing del settore automotive da diciotto anni.

ON THE ROAD

"In questi anni il Digital Dealer Tour

si è affermato come un momento di riflessione e di ricerca delle soluzioni che permettono di portare il digitale in concessionaria, di ottimizzare i processi e di migliorare le performance di business", spiega Davide Archetti, Head of Motors & Interim General Manager di automobile.it. "Il pieno potenziale della trasformazione digitale si realizza soltanto quando le persone e la tecnologia lavorano in armonia per assicurare la migliore esperienza dell'utente finale, ossia il compratore di auto. Attraverso questo progetto itinerante, automobile.it vuole portare questo messaggio in tutta la penisola insieme a suggerimenti pratici e riflessioni per cercare di avvicinare i dealers in modo semplice a un fenomeno complesso, ma imprescindibile".

NUOVE OPPORTUNITÀ

Il mondo cambia e non è possibile fermare la trasformazione. Le nuove tecnologie come l'intelligenza artificiale, i big data, il machine learning ma anche abitudini sociali come l'iperconnessione e la velocità di trasmissione delle informazioni hanno evidenziato nuovi scenari con

cui fare i conti. Questa trasformazione digitale non può essere evitata e offre nuove importanti opportunità per chi le sa cogliere e non si lascia spaventare dai cambiamenti. Per esempio, conoscere il proprio cliente è da sempre una delle

armi segrete di un bravo venditore, questo concetto oggi non cambia ma anzi si amplifica grazie all'utilizzo delle nuove tecnologie, che aiutano i venditori a costruire una relazione con chi cerca un'auto.

MICRO TARGET

Grazie alla digitalizzazione, infatti, è possibile imparare a tracciare, e interpretare al meglio, il percorso di acquisto dei clienti per poi definire micro target con cui condividere comunicazioni e offerte personalizzate. Questo è solo uno degli aspetti che mette in mostra i cambiamenti in atto per i professionisti di tutti i settori e in particolare per i dealer del mondo automotive dove la principale leva della digital transformation non è la tecnologia, che resta solo uno strumento, ma la flessibilità, la capacità di adattamento e di utilizzo di strumenti nuovi, caratteristiche fondamentali per il dealer 4.0.

PERCORSO A TAPPE

È proprio per aiutare l'affermarsi di questa tipologia di professionista che automobile.it ha ideato il Digital Dealer Tour, organizzato come un percorso di condivisione a tappe, lungo tutta la penisola italiana, per incontrare i venditori sul territorio e, con il supporto di alcune delle più innovative aziende digitali specializzate in soluzioni dedicate ai concessionari, offrire loro spunti pratici e nuove idee per il business. L'iscrizione alla tappa di Milano è gratuita previa registrazione al seguente link: <https://www.digitaldealertour.it>. Durante la tappa del Digital Dealer Tour in programma a Milano interverranno: Cecilia Tabarelli, Il cliente digitale, speech automobile.it; Simone Ballarati, BDC & WhatsApp, Ingo; Thomas Groves, Un mercato in trasformazione, BtheOne; Emanuele Novara, Marketing Manager, Ariel Car; Giampiero Luvìè, Digitalizzare il post vendita, AsConAuto.

