

# Media review



# Indice

## **ASCONAUTO**

**3**

Automotive Dealer Day 2020: i temi dell'edizione digitale  
dealerlink.it - 01/09/2020

**4**



# ASCONAUTO



## Automotive Dealer Day 2020: i temi dell'edizione digitale

I nuovi business da esplorare, la gestione dell'on-line e dell'e-commerce, l'elettrificazione dell'auto. E ancora, l'usato, il Service, il nuovo customer journey, che comprende un mix sempre più forte tra fisico digitale, la comunicazione post Covid e la fidelizzazione. Saranno tanti e di stretta attualità i temi affrontati da Automotive Dealer Day 2020, edizione digitale dell'evento organizzato da Quintegia, in programma il 16 e 17 settembre.

Un'edizione certamente diversa dalle precedenti a causa dell'emergenza Covid, ma pensata per consentire ai concessionari di vivere la stessa esperienza di networking e formazione che il Dealer Day ha sempre offerto ai suoi visitatori. A quindici giorni dalla manifestazione, diamo uno sguardo al programma e agli argomenti che verranno trattati.

Approfondisci:

### IL PROGRAMMA DI AUTOMOTIVE DEALER DAY 2020

#### IL NUOVO CHE AVANZA

Il programma di Automotive Dealer Day 2020 si aprirà mercoledì 16 settembre con un workshop dal titolo "Nuove rotte da esplorare per automotive e mobilità", animato, tra gli altri, da

Leonardo Buzzavo, co-founder di Quintegia, Alessandro Lazzeri, direttore del mercato veicoli di Findomestic Banca, e Giampaolo Grossi, general manager di Starbucks Italy. Il verbo esplorare trova la sua ragion d'essere nel "nuovo che avanza" dell'automotive, ancora più evidente dopo il Covid: tra i meeting organizzati dalle aziende, si parlerà di gestione dell'on-line con AutoScout24 e di e-commerce con Miacar.

Anche l'elettrificazione, nuova frontiera abbracciata dalle Case auto, sarà protagonista. Il workshop "Elettrificazione, città e reti distributive verso il futuro", in programma mercoledì 16 alle 12, vedrà l'intervento di Gaetano Thorel, ceo di Groupe PSA Italia. Con Luca Montagner, senior advisor di Quintegia, e alcuni importanti dealer si parlerà invece di "Usato: la partita da non perdere".

#### FISICO E DIGITALE

Il nuovo processo d'acquisto sarà al centro del workshop "High-tech e high-touch: interazione digitale e fisica nel nuovo customer journey" (16 settembre, ore 14,30), che vedrà l'intervento di

Andreas Barchetti, titolare del Gruppo Barchetti, e Luca Crisà, direttore Strategie e Innovazione del Gruppo Trivellato. Come riorganizzare il business dopo il Covid? Una risposta verrà data dal convegno "Innovazione e riorientamento sul cliente: il percorso per le reti distributive" (16 settembre, ore 17), animato da Massimiliano Di Silvestre, presidente e amministratore delegato di BMW Italia, Gabriele Maramieri, general manager di Quintegia, Alberto Bet, research manager di Quintegia e Oscar Farinetti, fondatore di Eataly.

Approfondisci: l'auto diventerà sempre più digital, ma fino a che punto?

Non mancano, ovviamente, gli approfondimenti sul Service : giovedì 17 settembre alle 12, Marc Aguetz, country manager di GiPA Italia, Udo Herbert, director Customer Services and head of Training Academy di Mercedes-Benz Italia, Valerio Brenciaglia, direttore Ford Service e Fabrizio Guidi, presidente di AsConAuto, faranno il punto sul un comparto cruciale per i dealer.

#### COMUNICAZIONE E FIDELIZZAZIONE

Ormai è chiaro che la comunicazione dell'automotive stia cambiando radicalmente. Ne parleranno giovedì 17 settembre alle 14,30 Gioia Manetti, ceo Southern Europe e vice president International di AutoScout24 e Paolo Iabichino, direttore creativo di Aka Iabicus, prima di assegnare il premio Internet Sales Award 2020. Alla stessa ora, alcuni concessionari si

confronteranno su un tema di grande attualità: “Fidelizzare attraverso tecnologia e ricontatto del cliente”.

Prima dei commenti di chiusura, con Leonardo Buzzavo, giovedì 17 settembre alle 16,30, ci sarà spazio per un dialogo con un numero uno di una Casa auto: protagonista Radek Jelinek, presidente e ceo di Mercedes-Benz Italia.