



SERVICE DAY: APPUNTAMENTO A OTTOBRE



Durante l'ultima giornata dell'Automotive DealerDay, a Verona, è stato presentato il Service Day che, dopo tre anni di assenza a causa della pandemia, ritorna a Veronafiere il 27 e 28 ottobre con un focus completo dedicato al post vendita e, in particolare, alla cultura della qualità della riparazione anche in virtù della transizione energetica che il sistema dell'auto sta affrontando.

L'appuntamento nasce da una idea dell'Associazione Consorzi Concessionari Autoveicoli, da oltre vent'anni in prima linea nella promozione dei ricambi originali, ed è realizzato da Quintegia, il Centro Studi e Ricerca che si occupa di innovazione e networking ed è il punto di riferimento per il business nel settore automotive, all'interno del quale è riconosciuto anche come organizzatore di Automotive Dealer Day. Le due realtà hanno siglato un accordo di collaborazione triennale.

Roberto Scarabel osserva: *"Service Day è un luogo dove si impara, si studia e si lavora. Essere presenti vuol dire tessere relazioni con case costruttrici, concessionari e autoriparatori. Chi verrà a trovarci negli stand o a seguire i workshop all'uscita deve poter esclamare: "Non potevo proprio mancare!". Intendiamo dimostrare che cosa siamo in grado di dare alla filiera per fare sempre meglio un'attività chiave per chi produce automobili e per gli automobilisti. Non dobbiamo dimenticare mai che mantenere le vetture circolanti in piena efficienza, utilizzando ricambi originali per la manutenzione e per la riparazione, porta una maggiore sicurezza all'automobilista e sulle strade".*

Luca Montagner, Senior Advisor & Partner di Quintegia e Associate Director Italy at ICDP – International Car Distribution Programme, commenta la stipula dell'accordo triennale con AsConAuto: *"La nostra è una partnership a tutto tondo, che abbraccia sia i contenuti, sui quali si lavora sempre a quattro mani, sia sulla formula vincente del format. Siamo impegnati per qualificare ancora di più le presenze e coinvolgere maggiormente le concessionarie, non solo i service manager ma anche i titolari protagonisti diretti e che hanno la funzione importante di traino. Dall'evoluzione del post vendita passerà buona parte della sopravvivenza dei dealer".*

.





DESTINATION: YOU

SCOPRI TUTTE LE OFFERTE

ITA AIRWAYS  

