



NADA Show 2026: spunti e strategie dal mercato USA, con AsConAuto, Negli USA 16 milioni di auto immatricolate La presenza italiana a Vegas



AsConAuto ha partecipato alla NADA Show 2026, il grande evento annuale dell'associazione che riunisce oltre 16.000 dealer americani, svoltosi al Las Vegas Convention Center dal 3 al 6 febbraio. Una vetrina di riferimento per l'intero settore automotive mondiale, con più di 100 workshop e oltre 600 aziende espositrici.

Il clima dell'evento è stato decisamente positivo: negli Stati Uniti nel 2025 sono stati immatricolati 16,3 milioni di veicoli (+1,8% rispetto al 2024), il miglior risultato dal 2019. Il presidente NADA Mike Stanton ha indicato le quattro priorità su cui i dealer devono concentrarsi: politiche sulle motorizzazioni non penalizzanti, tutela dei clienti nelle norme sui finanziamenti, sostegno fiscale alle reti distributive e dialogo costruttivo con i costruttori. Rob Cochran, presidente NADA 2026, ha sottolineato come l'unità associativa non sia mai stata così strategica come oggi, di fronte alla crescente complessità del mercato.

Al centro dei lavori, la tecnologia. Si è discusso di intelligenza artificiale applicata alla gestione dei clienti, all'analisi dei dati e al marketing, di integrazione tra i sistemi dei dealer e quelli delle case costruttrici, e di servizi Finance & Insurance come leva per fidelizzare la clientela. Grande attenzione



anche al service, con l'obiettivo negli USA di coprire il 60% dei costi fissi attraverso il post-vendita, puntando su misurazione delle performance, reputazione online e formazione del personale.

«Portiamo in AsConAuto l'energia positiva respirata a Las Vegas — ha commentato Roberto Scarabel, presidente di AsConAuto — insieme a molti spunti pratici: la necessità di passare dalla reattività alla proattività, di misurare tutte le attività e prendere decisioni data driven. La NADA ha dimostrato quanto sia importante fare squadra, un approccio su cui stiamo lavorando anche nella nostra associazione».

Luca Montagner, Senior Advisor AsConAuto Academy, ha evidenziato le best practice replicabili in Italia: «Il post-vendita incide in media per il 40% del profitto complessivo negli USA, e l'AI è già utilizzata concretamente nell'usato e nel service. AsConAuto lavorerà in queste direzioni per aiutare concessionari, officine e carrozzerie affiliate a migliorare gestione aziendale e redditività».