



AsConAuto verso il 2022 valorizzando rete e territorio: intervista al presidente Guidi



Slide precedente Slide successiva Schermo intero DIAPOSITIVA 1 DI 7 © Moto.it
DIAPOSITIVA 2 DI 7 © Moto.it DIAPOSITIVA 3 DI 7

© Moto.it

DIAPOSITIVA 4 DI 7

© Moto.it

DIAPOSITIVA 5 DI 7

© Moto.it

DIAPOSITIVA 6 DI 7

© Moto.it

DIAPOSITIVA 7 DI 7

© Moto.it

DIAPOSITIVA 7 DI 7

AsConAuto grande protagonista all'ultimo Automotive Dealer Day, 2021 . Con la presenza dei propri referenti a vari workshop e una grande festa per i vent'anni di quella A arancione, che prossimamente diventerà sempre più inclusiva non solo di grandi dealer in tutt'Italia, ma anche delle officine che usano i ricambi e beneficiano della formazione AsConAuto.

Negli articoli a parte leggete delle conferenze, del compleanno e dell'intervista al vicepresidente. Non resta che sentire l'opinione del presidente Guidi, per questo grande traguardo in un momento di cambiamento per l'auto e per la rivendita.

Come vedete le ultime tendenze delle Case che prendono spazio più direttamente verso i clienti, che sono storicamente stati gestiti dai concessionari auto? "Alcuni orientamenti da parte delle Case rischiano di andare in senso opposto al desiderabile. L'idea dei mandati di agenzie e altre attività in previsto mutamento, sono un segnale. Su quella parte del business necessario, essenziale per le concessionarie. Assieme al service che noi abbiamo sviluppato, anche a carico nostro, negli anni moltissime concessionarie che

si sono pagate quanto serviva. Ora vediamo, questo interesse dall'alto ci fa piacere, augurandoci che le Case diano una mano”.

Su quali aspetti, soprattutto e quale il rischio del non averla, eventualmente questa mano? “Verso le flotte e le assicurazioni per esempio. Per gestirle nel modo corretto senza penalizzare la rete in ambito di scontistica e obiettivi (non saltando certi rapporti, ndr)”.

Sono importanti anche per l'Aftermarket le flotte. “Certo, si portano dietro i servizi e le manutenzioni. Noi ci siamo attrezzati per dare condizioni particolari alle flotte come associazione e collaborare mantenendo poi la parte di service in mano al concessionario di zona, tutelandolo. Il prendersi, in vari modi, certe attività tipiche del concessionario da parte della Case, sarebbe in contrasto con il mandato e miope nei confronti della stessa rete.”

Cosa si potrà fare lato vostro, se servisse? “AsConAuto può fare la voce grossa, ma soprattutto siamo riusciti per i ricambi a oggi, ottenendo la giusta marginalità per i concessionari e mantenendo il valore alle Case. Sulle vetture è ancora da definire il processo, ma il principio è che il territorio dove si lavora è del concessionario, per rapporti, attenzione e rispetto tra le persone. Non da perdere, con certi rapporti tutti online. Nella rete valorizziamo una figura precisa che si può far apprezzare, umanamente e nei fatti, per molti aspetti percepiti sul territorio nel tempo ”.

Invece per quanto riguarda la vendita online di molti ricambi, palesemente a battaglia sui prezzi? “Per la maggior parte dei nostri partner e clienti è preferito il rapporto personale, con gli addetti ai lavori della nostra rete, indipendentemente dal risparmio. La nostra campagna è per la tutela del rapporto cliente rete, che vale più di un piccolo risparmio del momento quando diventa consulenza nel tempo”.

Quali evidenze dai 20 anni festeggiati, possiamo citare oggi? “ Banalmente senza AsConAuto oltre 20.000 autoriparatori indipendenti ogni giorno di lavoro si sposterebbero con mezzi vari per gestire i ricambi. Noi abbiamo 40 mezzi nostri, ecologici e recenti, rispetto alle decine di migliaia di veicoli indefiniti che si sposterebbero. Oltre al risparmio ambientale, gli addetti si dedicano più al proprio lavoro, semplificato dai nostri sistemi. Un lavoro che crea vantaggi per ambo le parti”

Ora, per il nuovo decennio l'associazione di apre ai piccoli e vuole trasparire anche all'automobilista. “La campagna che vogliamo fare è sia verso l'autoriparatore, per i ricambi originali, sia agli utenti con il valore della nuova rete AsConAuto. Un processo di qualità per materiali e procedure, per formazione del personale di tutti i punti anche più piccoli. Con il 2022 prevediamo nuove iniziative, delle giornate AsConAuto in tutta Italia per spiegare il progetto. Che il cliente sappia così come far passare da un punto AsConAuto la vettura, significa qualità della manutenzione. Procedure e ricambi per avere l'auto sempre 100% coerente all'origine che mantiene sicurezza e valore, da un lato, lavoro dall'altro ”.

È un progetto che seguiremo, che non passa da scelte di colossi e che stanno definendo al meglio. Per la A di AsConAuto che ha già coperto l'Italia ed ha un affetto per ora condiviso tra i dealer ma potrà aumentare. Toccando non solo il ricambio ma le vetture, nuove e usate e i privati.

In collaborazione con Automoto.it