



AsConAuto: con i concessionari per presidiare il territorio



di Fabrizio Guidi, presidente di AsConAuto

(l'intervento al Digital Dealer Tour di Bari, ultima iniziativa in presenza nell'anniversario dei primi 20anni di attività)

Il dealer è un imprenditore attento alle sue marginalità che **non delega il proprio business e presidia con forte attenzione il proprio territorio**. Se è vero poi che su Internet contano i lead, **i lead sono le persone che entrano nelle concessionarie della nostra rete AsConAuto e creano rapporti e relazioni**. E Il service – che spesso è sottovalutato nella concessionaria – in realtà con le sue marginalità è una parte importante per **lo sviluppo del business, sia dal punto di vista delle vendite sia per quanto riguarda la fidelizzazione dei clienti**.

Perché siamo partiti dal ricambio originale? **Perché la maggior parte dei concessionari italiani crede nel ricambio originale**. Un ricambio che è un collante tra le case, i concessionari e gli autoriparatori. Ma è anche una identità, perché appartiene a quella sicurezza di filiera, che consente alla vettura di rimanere uguale e sicura come quando è stata acquistata. **Nostro compito potrebbe essere non solo quello di fornire ricambi originali ma anche di aiutare i concessionari e la rete a mantenere gli autoveicoli originali, perché l'automobilista, cioè il cliente finale, ha diritto a fare in modo che la sua auto conservi il proprio valore e tuteli la sua sicurezza**.

Anche **nel 2022, intendiamo attirare l'attenzione della nostra rete sul service ed essere ancora più presenti sul territorio**. Vogliamo dare più servizi e continuare a sviluppare il supporto professionale fornito dal nostro sistema per **lavorare sulla qualità della riparazione**. **E saremo sempre a fianco dei concessionari** che vorranno fare iniziative per presidiare il territorio.

