

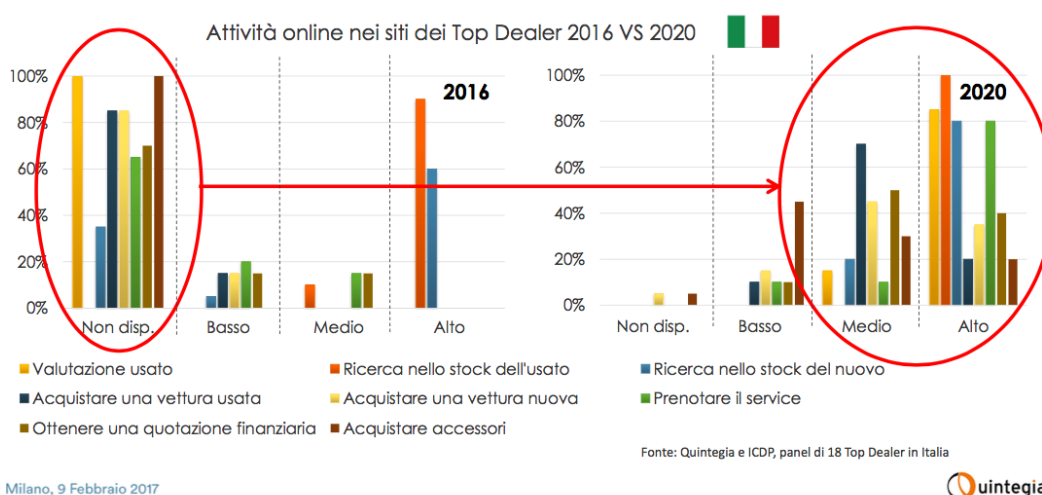
COMUNICATO STAMPA

L'integrazione dei sistemi come sfida per i Dealer

*Scopri le strategie e i trend di sviluppo del settore
ad ADDXV, Verona 16-18 maggio 2017*

Treviso, 3 maggio 2017. Come emerge da una ricerca di Quintegia e ICDP, effettuata su un panel di 18 "Top Dealer" in Italia, in un mercato della distribuzione auto che cambia sempre più rapidamente grazie all'affermarsi delle nuove tecnologie, **la vera sfida** per dealer, case auto e operatori del settore, è **l'integrazione degli strumenti di gestione con i canali di vendita**. Solo così gli operatori del settore potranno rimanere competitivi e soddisfare le necessità di un cliente sempre più esigente ed abituato, anche da altri settori merceologici, ad un servizio di qualità e ad una *customer experience* omni-channel. **Il campo del digitale diventa, quindi, quello su cui si gioca la sfida più grande**. Come mostrano i dati emersi dalla ricerca, infatti, attualmente, nei siti web dei "Top Dealer" italiani si possono fare ancora poche operazioni, rispetto a quelli dei colleghi inglesi ed americani. Spesso, infatti, vi troviamo la possibilità di ricercare veicoli nuovi ed usati, mentre è ancora poco disponibile l'acquisto vero e proprio dell'auto e di accessori o la possibilità di prenotare servizi e di ottenere delle quotazioni finanziarie. Ma la ricerca ci dice anche che nei prossimi anni e più precisamente entro il 2020, lo scenario dovrebbe cambiare e la maggior parte di queste funzioni diventeranno disponibili.

Oggi nei siti dei Top Dealer si possono fare ancora poche cose online, ma nel 2020 molto dovrebbe cambiare



Questi anni di transizione sono, quindi, fondamentali per apprendere le tecniche più efficaci per l'integrazione dei sistemi di gestione del business e per formare le proprie risorse ad utilizzare le tecnologie digitali. "Ed è proprio questo", afferma Gabriele Maramieri, General Manager di Quintegia "uno dei maggiori obiettivi della XVª edizione di Automotive Dealer Day, evento B2B leader in

Europa per il settore auto, che si terrà a Verona dal 16 al 18 maggio 2017: aggiornare, preparare e formare il personale ad affrontare le sfide imposte dallo scenario presente e futuro. L'evento, infatti, grazie a qualificati momenti di incontro e confronto con operatori di rilievo del settore, a livello nazionale ed internazionale, permetterà di ascoltare esperienze e best cases sul tema ed imparare strategie, teorie e tecniche applicabili nella concessionaria di oggi per condurre un business di successo."

Numerosi gli appuntamenti da non perdere all'interno del ricco programma dell'evento, tra cui, mercoledì 17 maggio, il workshop **"Al digitale serve il fisico: strategie omni-channel"**, in cui **Trevor Finn** (CEO di **Pendragon**, nominato, nel 2016, dal magazine Motor Trader, nella classifica dei **"Top 60 Movers & Shaker"**, il **"personaggio più influente dell'industria automobilistica nel Regno Unito"**), spiegherà che il digitale non è solo un 'canale' ma un nuovo contesto in cui operiamo e che la chiave non è semplicemente 'muoversi verso il digitale' ma trovare un'integrazione tra digitale e fisico. Durante il workshop verrà, inoltre, annunciato il vincitore del [Premio per l'Innovazione Gestionale 2017](#).

Altro atteso appuntamento, sempre mercoledì 17 maggio, è l'Assemblea Pubblica di Federauto, Federazione Italiana Concessionari Auto, dal titolo **"Dealer del futuro: le dimensioni contano?"**, che ospiterà **Filippo Pavan Bernacchi** (Presidente **Federauto**), **Vittorio Sgarbi** (critico d'arte), **Sebastiano Barisoni** (Vicedirettore Esecutivo **Radio 24**) e **Carlo Sangalli** (Presidente **Confcommercio**).

Giovedì 18 maggio, giornata conclusiva dell'evento, sarà poi la volta di due workshop che affronteranno il tema dell'usato e del post vendita. In particolare, l'incontro **"Gestire l'usato con una marcia in più: processi, web, organizzazione e persone"**, darà la possibilità di ascoltare l'esperienza dei rappresentanti di alcuni gruppi italiani come **Alessandro Gino** (General Manager di **Gino**) e **Stefano Falbo** (Responsabile organizzazione, controllo e qualità di **Clerici Auto**), che stanno puntando sul business dell'usato, sfruttandone le opportunità in termini di sviluppo e di profittabilità. Seguirà poi l'appuntamento **"Innovare il post vendita con processi, tecnologia e organizzazione"**, che attraverso la testimonianza di alcuni dealer, quali **Aurelio Pagani** (Amministratore Delegato, **CER, GRUPPO INTERGEA**) e **Francesco Buono** (Responsabile post vendita **Maldarizzi Group Automotive**), presenterà strumenti e iniziative volte ad aumentare la fedeltà degli automobilisti nel post vendita.

I numeri di Automotive Dealer Day XV

- Oltre 4.000 partecipanti;
- 12.000 mq di Area Business;
- 27 sessioni tra workshop e masterclass;
- Oltre 70 speaker;
- Oltre 100 aziende presenti;
- Oltre 10 Paesi rappresentati;



[Leggi il programma di ADDXV](#)

[Scopri i relatori di ADDXV](#)

[Scarica il press kit](#)

About Quintegia

Quintegia, società ideatrice e organizzatrice di Automotive Dealer Day, è stata fondata nel 2003 a Treviso. Quintegia opera per creare interazioni di persone, aziende, competenze e informazioni finalizzate a processi di cambiamento e innovazione strategica attraverso ricerche mirate, eventi trasversali e laboratori di formazione.

Contatti per la stampa:

Ufficio Stampa Automotive Dealer Day

Carolina Vastola, Clickutility on Earth on behalf of Quintegia,

Tel. 348 4737 381, mail: ufficiostampa@dealerday.it

Ulteriori informazioni su: www.dealerday.com

Seguici su: LinkedIn, FB e Twitter