



📍 Via Bologna 102
10154 Torino

📞 011.2483711

🌐 www.biautogroup.com

✉️ info@biautogroup.com

18 SEDI nelle province di Torino, Asti, Alessandria, Alba, Genova

BIAUTO GROUP è una realtà consolidata in Piemonte e Liguria per i brand BMW, MINI, Mercedes, Smart, Jaguar e Land Rover, MG, Triumph e BMW Motorrad. Concessionarie ufficiali, centri assistenza e centri usato garantito multibrand. Biauto Group investe, in modo continuo, in processi, strutture, digitalizzazione e risorse umane: ridisegnando il volto della Concessionaria d'auto di domani ponendo il Cliente sempre al centro di una nuova esperienza di acquisto.

MARCHI RAPPRESENTATI



SEZIONE USATO

BIAUTLET

🌐 www.biautogroup.com/biautlet/

6 SEDI dedicate all'usato

900 VETTURE (media mensile)

70 VETTURE KM ZERO (media mensile)

SERVIZI OFFERTI

- Assistenza stradale
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 165 Controlli effettuati

- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Valore futuro garantito
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 60



MARCO UTILI

Amministratore Delegato



USATO PREMIUM, MIGLIOR ANTIDOTO CONTRO I CIGNI NERI?

Biauto Group da diversi anni decenni ormai ha un forte focus sul mondo dell'usato e sull'offrire ai clienti un parco auto adatto a ogni esigenza. Nel corso degli anni, affiancando idealmente la crescita della nostra azienda, il business dell'usato è diventato un vero e proprio brand, Biautlet, in grado di offrire prodotti e soluzioni adatti a ogni tipo di cliente. Nel 2025 è nata Biauto Supercar, la divisione dell'usato dedicato a vetture premium e di alta gamma, con showroom dedicati e attività marketing fidelizzanti ed esperienziali.

SERVIZI PROPRI ANZICHÉ DEL BRAND RAPPRESENTATO

Biauto Group sta lavorando alla realizzazione di processi che favoriscono l'interazione tra business del nuovo e dell'usato, con

l'obiettivo di fornire ai propri clienti la consulenza alla vendita più adatta alle proprie ricerche. Il gruppo crede fortemente nella sinergia tra i reparti della vendita del nuovo e dell'usato, reparti che nel settore, spesso, sono lontani. Contestualmente ai processi si sta lavorando alla realizzazione della Service Factory che permetterà di curare il parco usato nel migliore dei modi, proponendo vetture e soluzioni d'acquisto sempre più innovative e su misura dei clienti.

LA VOSTRA PERCENTUALE USATO ATTUALE E QUELLA PREVISTA NEL 2030?

Nel 2024 il volume di vendita legato al business dell'usato si è equiparato al volume di vendita legato al business del nuovo. Il target è continuare sulla crescita di volume di vetture vendute, guadagnando giorni sulla rotazione dello stock in modo tale da alimentare le vendite attraverso i risultati del business. Affianco a questi obiettivi, in parallelo si stanno realizzando soluzioni finanziarie in grado di favorire l'acquisto delle vetture e a Customer Journey in grado di realizzare un infinite loop relazione con i clienti, in modo tale da poterli supportare anche nella manutenzione.