

# CARRARO CONCESSIONARIA



## Carraro Concessionaria

Via Conegliano 51  
31058 Susegana (TV)

0438.63111

www.gruppocarraro.it

info@gruppocarraro.it

**12 SEDI** nelle province di Belluno,  
Pordenone, Treviso, Trieste, Udine e  
Venezia

Carraro accompagna il cliente in ogni fase, dalla scelta dell'auto all'assistenza post-vendita: con personale specializzato e in continuo aggiornamento, offre servizi completi e innovativi. Da oltre 45 anni, Carraro S.p.A. è presente in Veneto e Friuli Venezia-Giulia con una rete capillare di filiali e i marchi Mercedes-Benz, smart, Subaru, Omoda, Jaecoo, Mitsubishi Fuso, Unimog e Foton.

### MARCHI RAPPRESENTATI



### SEZIONE USATO

## CARRARO CARS&TRUCKS

www.gruppocarraro.it

**12 SEDI** dedicate all'usato

**300 VETTURE** (media mensile)

### SERVIZI OFFERTI

- Certificazione sul chilometraggio
- Consegnna a domicilio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 150 Controlli effettuati
- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta

- Ritiro usato anche senza permuta
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 36

### ALTRI SERVIZI

- Carraro Rent - Noleggio a breve e lungo termine auto e VAN



## RUGGERO CARRARO

Amministrato Delegato



### USATO PREMIUM, MIGLIOR ANTIDOTO CONTRO I CIGNI NERI?

Dal 1995 Carraro crede nell'usato, tanto da gestirlo come attività autonoma con il brand Carraro Cars&Trucks, dotato di direzione e personale dedicati. Questo ha permesso di costruire una seconda gamba commerciale, vendendo oltre due vetture usate per ogni nuova. Nel post-Covid è stato intensificato l'approvvigionamento, acquistando anche da privati e sul mercato libero. Grazie a questa strategia, Carraro ha superato le recenti crisi, presentandosi oggi con un'attività usato solida, redditizia e sempre più centrale nella strategia aziendale.



TOP DEALERS ITALIA 2026



### SERVIZI PROPRI ANZICHÉ DEL BRAND RAPPRESENTATO

Negli ultimi anni Carraro ha investito con decisione nell'area finanziaria e assicurativa, ritenendola strategica per rafforzare l'indipendenza e la redditività. Si è investito molto nella formazione dei venditori per renderli veri consulenti, senza imporre servizi accessori o margini forzati. Il cliente è sempre al centro, con proposte trasparenti e personalizzate. Grande attenzione è riposta nella customer experience: la fidelizzazione nasce dalla qualità del rapporto umano e dalla soddisfazione in ogni fase del percorso d'acquisto e post vendita.

### LA VOSTRA PERCENTUALE USATO ATTUALE E QUELLA PREVISTA NEL 2030?

Oggi Carraro vende due auto usate per ogni nuova, segno del lavoro svolto e del ruolo strategico che l'usato ha assunto. L'obiettivo è un rapporto di 3 a 1 entro il 2030, per rafforzare la posizione e rispondere alla domanda di usato premium. Sul fronte servizi, è in corso la sperimentazione di nuove soluzioni con spirito critico e attenzione alla qualità, senza inseguire l'innovazione fine a sé stessa. Prima viene l'eccellenza nei servizi già offerti. Solo così sarà possibile garantire un'esperienza soddisfacente e costruire una crescita solida e sostenibile.