



📍 Viale Carlo III 191  
81020 San Nicola la Strada (CE)

☎ 0823.218511

🌐 [www.mcar.it](http://www.mcar.it)

✉ [info@mcar.it](mailto:info@mcar.it)

**3 SEDI** nelle province di Caserta e Napoli



Con le sue 3 sedi di Napoli, Caserta e Teverola, e un team di professionisti costantemente formato, MCar è pronta ad offrire auto nuove di qualità unite a servizi avanzati e personalizzati. Il parco auto è composto da vetture usate certificate e garantite fino a 48 mesi. Questa azienda vanta oltre 30 anni di esperienza e il 97 % di Clienti soddisfatti!

## MARCHI RAPPRESENTATI



## SEZIONE USATO

🌐 [www.mcar.it](http://www.mcar.it)

**3 SEDI** dedicate all'usato

**120 VETTURE** (media mensile)

**10 VETTURE KM ZERO** (media mensile)

## SERVIZI OFFERTI

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 10 Controlli effettuati
- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Valore futuro garantito
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48

## GAETANO PASCARELLA

Amministratore Delegato



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

Il Gruppo ha riconosciuto molto presto che l'usato di qualità sarebbe diventato non solo un rifugio temporaneo, ma una leva strategica di crescita. Durante i momenti più difficili – dal Covid alla carenza di prodotto nuovo, fino all'incertezza normativa – è stato proprio l'usato premium a garantire margini, liquidità e continuità operativa.

MCar ha potenziato fortemente l'intera filiera: acquisizione, ricondizionamento, certificazione e remarketing, investendo in piattaforme digitali e nella formazione del personale.

## SERVIZI PROPRI ANZICHÉ DEL BRAND RAPPRESENTATO

L'azienda sta investendo in tre aree chiave

per consolidare l'indipendenza e aumentare la redditività:

1. Servizi finanziari proprietari
2. Manutenzione programmata e garanzie estese
3. Digitalizzazione e CRM evoluto

L'obiettivo è chiaro: trasformare l'usato in un motore di business autonomo e scalabile, che alimenti anche i servizi finanziari e post-vendita, rafforzando il legame con il cliente e tutelando la redditività in un contesto di mercato in continua evoluzione.

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

Ad oggi le vendite dell'usato rappresentano il 30 % del totale vendite; tuttavia MCar si sta adoperando per far crescere la quota fino al 40% nel 2030. In tal senso vanno letti gli investimenti in formazione e in personale sostenuti dal post covid ad oggi.