

## MALDARIZZI AUTOMOTIVE



Via Oberdan 4/A  
 70100Bari  
 0805322212  
 www.maldarizzi.com  
 marketing@maldarizzi.com

**12 SEDI** a Bari, Foggia, Lecce, Matera, Taranto e Trani



Fondata nel 1979 da Francesco Maldarizzi, l'azienda è cresciuta fino a diventare un punto di riferimento nel panorama automotive del Sud Italia e non solo. Nel luglio 2019, con la fusione delle società Millenia, Motoria e Unica, è nata Maldarizzi Automotive S.p.A. Il gruppo opera con sedi distribuite tra Puglia e Basilicata, offrendo una gamma completa di servizi: vendita di auto nuove, usate e a km0, veicoli commerciali, assistenza post-vendita e noleggio.

### MARCHI RAPPRESENTATI



### SEZIONE USATO

#### MALDARIZZI PRE-OWNED

www.maldarizzi.com/promozioni-usato-puglia/?type=USED

**12 SEDI** dedicate all'usato  
**500 VETTURE** (media mensile)  
**60 VETTURE KM ZERO** (media mensile)

### SERVIZI OFFERTI

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 100 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 a 84
- Mesi di garanzia offerti: da 1 a 24

### ALTRI SERVIZI

- Consegna a casa

## NICOLA MALDARIZZI

Co-Ceo



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

L'usato premium si è rivelato un asset chiave, non solo un'alternativa. Durante le turbolenze globali sono stati rafforzati processi, selezione e digitalizzazione, costruendo fiducia attorno al valore dell'usato certificato. Questo ha permesso di garantire continuità commerciale, rafforzare la brand equity e intercettare nuovi segmenti di clientela. Oggi, l'usato non è più un "piano B", ma un pilastro strategico del modello di business.

### SERVIZI PROPRI ANZICHÉ DEL BRAND RAPPRESENTATO

È in corso l'implementazione di servizi a valore aggiunto totalmente erogati da Maldarizzi Automotive S.p.A.: estensioni di garanzia, formule di manutenzione personalizzate, finanziamenti brandizzati e mobilità integrata. Questo approccio consente di controllare



l'esperienza cliente e migliorare la marginalità. L'usato certificato è il perno su cui costruire fiducia e fidelizzazione, rendendo l'azienda sempre più autonoma e competitiva.

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

Attualmente l'usato di qualità rappresenta circa il 45% delle vendite totali. Si punta a raggiungere il 60% entro il 2030, nell'egida di un mercato sempre più maturo e grazie alla crescente fiducia nel prodotto certificato. I servizi collegati saranno ulteriormente potenziati: garanzie evolute, manutenzione tailor-made, finanziamenti personalizzati e soluzioni di mobilità flessibile. L'obiettivo è chiaro: costruire un ecosistema usato ad alto valore aggiunto, indipendente e sostenibile.

