



● Via Stendhal 23
40128 Bologna
● 051.325373
● www.fordstracciari.it
✉ supporto@stracciari.it

2 SEDI a Bologna e Ferrara

La storia di Stracciari a Bologna nel settore motori inizia nel 1934, quando il papà delle attuali titolari aprì una rivendita di moto Gilera. L'attività si è poi evoluta: guidata dal papà Francesco e oggi dalle figlie Antonella e Raffaella, è diventata Concessionaria Ufficiale Ford per Bologna e Ferrara e dal 2025 ha come progetto l'espansione verso altri Brand tra cui EVO, che ha iniziato a collaborare con Stracciari da inizio 2025.

MARCHI RAPPRESENTATI



SEZIONE USATO

SPAZIO STRACCIARI

● www.fordstracciari.it/auto-bologna/usate

3 SEDI dedicate all'usato

200 VETTURE (media mensile)

0 VETTURE KM ZERO (media mensile)

SERVIZI OFFERTI

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegnna a domicilio
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 100 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 84
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 60



MASSIMILIANO TONELLI

Responsabile usato



USATO PREMIUM, MIGLIOR ANTIDOTO CONTRO I CIGNI NERI?

L'usato di qualità è stato per Stracciari, come per i Top Dealers Italia, la migliore difesa e una vera ancora di salvezza.

Questa leva strategica è stata sfruttata per: Valorizzare il marchio Stracciari, mantenendo elevati standard di fiducia e qualità. Compensare le mancate vendite del nuovo, garantendo continuità operativa.

L'usato premium ha dimostrato la sua importanza cruciale, permettendo all'azienda di affrontare le complessità del mercato e di posizionarsi strategicamente per il futuro, dove questo segmento sarà sempre più determinante.

SERVIZI PROPRI ANZICHÉ DEL BRAND RAPPRESENTATO

Servizi Finanziari Customizzati: Offerte flessibili e competitive create su misura per l'usato. Potenziamento del Post-Vendita: Officine

all'avanguardia per manutenzione multi-brand, inclusi veicoli elettrici e ibridi.

Digitalizzazione:
Maggiore trasparenza e fluidità nel processo di vendita online dell'usato.

Formazione Continua:
Un team altamente specializzato per massimizzare valore e servizio.

Questi investimenti permettono di rafforzare la posizione sul mercato, consolidando l'usato come un asset strategico irrinunciabile.

LA VOSTRA PERCENTUALE USATO ATTUALE E QUELLA PREVISTA NEL 2030?

La percentuale dell'usato rispetto al venduto si assesta sul 60%. Per arrivare nel 2030 ad oltre il 70%, è in corso il potenziamento dei seguenti servizi:

Finanziamenti e NLT personalizzati sull'usato, rendendo l'acquisto più accessibile. Servizi post-vendita avanzati e multi-brand, con pacchetti di manutenzione dedicati. Digitalizzazione e trasparenza del processo di vendita, per un'esperienza cliente ancora più fluida e sicura.

