

AUTOVITTANI

📍 Via Asiago, 21
22100 Como
☎ 031.573210
🌐 www.autovittani.it
✉ info@autovittani.it

4 SEDI a Como, Lecco e Sondrio



Autovittani vuole essere il partner di fiducia per la mobilità a 360°, con l'obiettivo di costruire relazioni solide con i Clienti e offrire ai collaboratori un ambiente dove passione, grinta e spirito di squadra siano i valori fondamentali. Fondata a Como nel 1962, è oggi concessionaria ufficiale Renault e Dacia con 4 filiali dirette sui territori di Como, Lecco e Sondrio.

MARCHI RAPPRESENTATI



SEZIONE USATO

AUTOVITTANI SELECT

🌐 <https://www.autovittani.it/ricerca/usato>

4 SEDI dedicate all'usato
300 VETTURE (media mensile)
80 VETTURE KM ZERO (media mensile)

SERVIZI OFFERTI

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Fidelity card
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 150 Controlli effettuati
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Valore futuro garantito
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 36 a 48
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 36
- Soddisfatti o rimborsati: 10 giorni

FERNANDO PERFETTO

Direttore Generale



USATO PREMIUM, MIGLIOR ANTIDOTO CONTRO I CIGNI NERI?

Per affrontare le sfide recenti, Autovittani ha investito nel canale usato creando il brand Autovittani Select: una business unit autonoma con un team dedicato e strategie, pricing e servizi rivolti ad un cliente differente. Molto è stato fatto per costruire un'esperienza cliente distintiva in linea con le esigenze di rapidità, coerenza e ampia scelta.

A tal proposito, Autovittani ha modernizzato l'approvvigionamento per offrire un parco veicoli diversificato per linee di prodotto/brand e di elevata qualità ("premium"), affiancato da processi interni di controllo e ripristino standardizzati.

SERVIZI PROPRI ANZICHÉ DEL BRAND RAPPRESENTATO

Autovittani Select vuole essere un centro di eccellenza per il business dell'usato, sviluppando servizi proprietari ad alto



valore aggiunto sia sul veicolo, grazie a un processo completo di ricondizionamento con igienizzazione e certificazione chilometrica, sia verso il cliente con garanzie estese fino a 3 anni, pacchetti manutenzione, soluzioni finanziarie a valore futuro garantito e formula "soddisfatti o rimborsati".

Tutto il team sta lavorando per rendere la customer experience sempre più moderna e integrata anche tramite le piattaforme web.

LA VOSTRA PERCENTUALE USATO ATTUALE E QUELLA PREVISTA NEL 2030?

A fine 2025, l'usato di qualità rappresenterà per Autovittani circa il 55% del volume di vendite, un risultato che conferma la centralità strategica di questo canale nel modello di business di Autovittani. L'usato rappresenta un punto di partenza su cui strutturare una strategia futura.

Entro il 2030 si prevede una crescita rilevante, trainata da un mercato sempre più attento a soluzioni accessibili, garantite e sostenibili. Per sostenerne la crescita, Autovittani ha in programma la realizzazione di nuove strutture con showroom e officine autonome. L'obiettivo, oltre alla crescita dei volumi, è migliorare l'efficienza operativa e attrarre nuovi clienti.