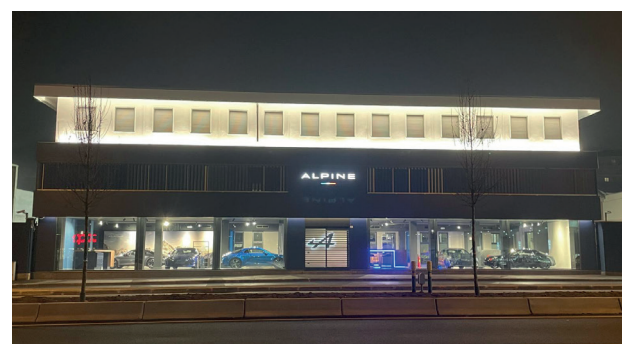


AUTOVIP

📍 Via Sandro Botticelli, 86
10154 Torino
☎ 335497716
🌐 www.auto-vip.it
✉ paolo.rosboch@auto-vip.it

18 SEDI a Torino e provincia



Con quattro decenni di esperienza alle spalle e 12 sedi operative, Catalano Group offre assistenza continuativa ai propri clienti. La mission di Giuseppe Catalano, fondatore del gruppo attivo nel settore dal 1973, è garantire una copertura capillare su Torino e provincia. Il gruppo è composto da: AUTOVIP (concessionaria Renault, Dacia, Alpine, Mobilize), NISSAUTO (concessionaria Nissan, Kia, Hyundai), oltre ai marchi Ducati e Harley-Davidson, AUTOSTORE TORINO (conc. Gruppo DR e usato multibrand)

MARCHI RAPPRESENTATI



SEZIONE USATO

AUTOSTORE TORINO

🌐 <https://catalanogroup.eu/autostore-torino>

3 SEDI dedicate all'usato
200 VETTURE (media mensile)
120 VETTURE KM ZERO (media mensile)

SERVIZI OFFERTI

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 40 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 24 a 120
- Mesi di garanzia offerti da: 12 a 60
- Soddisfatti o rimborsati: 15 giorni

PAOLO ROSBOCH

Brand Manager

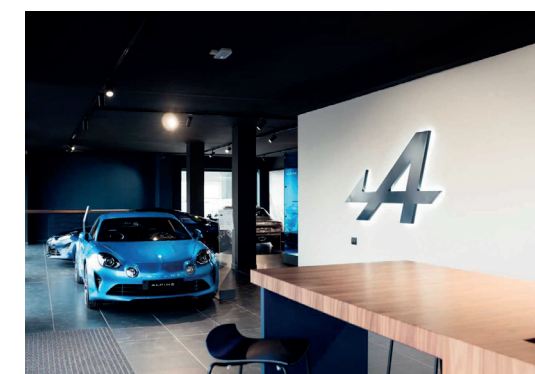


USATO PREMIUM, MIGLIOR ANTIDOTO CONTRO I CIGNI NERI?

Catalano Group ha puntato con decisione sull'usato delle marche che rappresenta, potenziando i processi di selezione, certificazione e valorizzazione dei veicoli. Questo ha permesso di compensare il calo del nuovo, rafforzare la redditività e fidelizzare i clienti. L'usato è diventato un asset strategico, integrato con servizi digitali, finanziari e post-vendita, confermandosi leva fondamentale per affrontare le sfide attuali e future del mercato.

SERVIZI PROPRI ANZICHÉ DEL BRAND RAPPRESENTATO

Il Gruppo sta investendo su una rete integrata di servizi e microservizi ad alta redditività: finanziamenti personalizzati, estensioni di garanzia, manutenzione programmata, servizi assicurativi e digitali. L'obiettivo è creare un ecosistema completo attorno all'usato, aumentando il valore per il cliente e l'indipendenza dal costruttore.



Questa strategia consente di rafforzare margini e fidelizzazione, ponendo l'usato al centro del modello di business.

LA VOSTRA PERCENTUALE USATO ATTUALE E QUELLA PREVISTA NEL 2030?

Oggi l'usato di qualità rappresenta circa il 45% delle vendite totali. Entro il 2030 l'obiettivo è superare il 60%, grazie a una crescente domanda e all'evoluzione del mercato. Catalano Group intende potenziare servizi ad alto valore come noleggio a medio termine, abbonamenti flessibili, garanzie estese, servizi digitali post-vendita e soluzioni finanziarie personalizzate, per aumentare redditività e fidelizzazione.



Fabiana Catalano, Titolare