



Lasciati guidare.

📍 SS 96 KM 119,800
70026 Modugno (BA)
☎ 080.8177711
🌐 www.gruppopicca.it
✉ info@gruppopicca.it



9 SEDI a Bari, Molfetta, Barletta, Foggia, Monopoli e Matera

Il Gruppo Picca, fondato 45 anni fa da Angelo Picca e guidato oggi con i figli Domenico e Renato, è una solida realtà del settore automotive con 9 sedi in Puglia e Basilicata. Offre vendita e assistenza ufficiale per i brand Ford, Ford Pro, Toyota, Toyota Professional, Toyota Approved, Kinto, Gazoo Racing, Nissan, Nissan Professional, Silence, Suzuki, KGM, Xpeng, Isuzu e assistenza autorizzata per DR, EVO e INFINITY. Un'importante area di business è dedicata all'usato certificato e noleggio.

MARCHI RAPPRESENTATI



SEZIONE USATO

L'USATO BY GRUPPO PICCA

🌐 www.gruppopicca.it

9 SEDI dedicate all'usato
110 VETTURE (media mensile)
40 VETTURE KM ZERO (media mensile)

SERVIZI OFFERTI

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Fidelity card
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 145 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 60
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 36

DOMENICO, ANGELO E RENATO PICCA

Co-Ceo



USATO PREMIUM, MIGLIOR ANTIDOTO CONTRO I CIGNI NERI?

Nei momenti più complessi del mercato, l'usato di qualità è stato un vero punto di forza. L'acquisizione di nuovi prestigiosi brand e l'investimento in nuove sedi ha aumentato anche il volume di permuta interessanti per il consumatore finale.

Il Gruppo Picca si è strutturato al fine di rafforzare l'identità dell'usato con vetrine digitali performanti e aree espositive ad hoc in ogni sede. Questa strategia ha permesso di offrire soluzioni immediate e accessibili, rafforzando la fiducia sia con il target B2B che B2C. In un mercato in evoluzione, l'usato di qualità si è rivelato un vero motore di crescita.

SERVIZI PROPRI ANZICHÉ DEL BRAND RAPPRESENTATO

Il Gruppo Picca sta investendo in una comunicazione dell'usato mirata e riconoscibile, in grado di valorizzare la qualità e la trasparenza della nostra offerta. A questo si affianca una presenza digitale capillare su tutti i principali canali di contatto, per essere facilmente raggiungibili dagli utenti.

Il servizio BDC gioca un ruolo chiave: guida il cliente in base alle sue esigenze logistiche e di mobilità, offrendo un'esperienza personalizzata. Così si rafforza l'indipendenza



del Gruppo, aumentando redditività, soddisfazione nel cliente finale e di conseguenza la fidelizzazione.

LA VOSTRA PERCENTUALE USATO ATTUALE E QUELLA PREVISTA NEL 2030?

Oggi l'usato rappresenta circa il 15% del business. Guardando al 2030, si prevede che possa crescere fino a raggiungere il 20-25%. È una crescita da gestire con equilibrio, mantenendo alti gli standard che contraddistinguono il Gruppo Picca: selezione accurata, controllo della provenienza, qualità della manutenzione, interventi di ripristino professionali e una garanzia reale sul prodotto. Non si punta ai volumi a tutti i costi, ma a costruire un'offerta usata che sia davvero sinonimo di fiducia per i clienti.

