



📍 Via Viazza, 212
50056 Montelupo Fiorentino (FI)
📞 057.1581912
🌐 www.truckitalia.com
✉️ info@truckitalia.com

7 SEDI a Bologna, Empoli, Firenze, Grosseto, La Spezia, Livorno e Pisa



Truck Italia nasce a Montelupo (FI) nel 1985 per iniziativa di Giuliano Taverni, attuale Presidente. Nel corso degli anni si espande fino a diventare un Gruppo composto da diverse società, attive nella commercializzazione e noleggio di veicoli industriali, commerciali, mezzi per il movimento terra e vetture. Oggi il Gruppo è guidato da Matteo Taverni (CEO) ed è impegnato nella creazione di valore per il cliente, offrendo soluzioni integrate e personalizzate grazie a un team di professionisti.

MARCHI RAPPRESENTATI



SEZIONE USATO

CENTRO USATO TRUCK ITALIA

🌐 www.truckitalia.com/ricerca/veicoli-commerciali/veicoli-commerciali-usati/

2 SEDI dedicate all'usato

200 VETTURE (media mensile)

10 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
- Ritiro usato anche senza permuta
- Valore futuro garantito
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Service H24, Service a domicilio
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 60
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 36

MATTEO TAVERNI

CEO



SERVIZI PROPRI ANZICHÉ DEL BRAND RAPPRESENTATO

Truck Italia ha investito con decisione in partnership con istituti finanziari alternativi per creare prodotti su misura (leasing, finanziamenti personalizzati, formule balloon) e soluzioni assicurative abbinate all'acquisto dell'usato (furto/incendio, GAP, garanzie estese).

L'azienda ha sviluppato strumenti digitali strategici e servizi avanzati come la gestione usato, la valutazione automatica dei veicoli in permuta (AI + banche dati), un CRM evoluto per il tracciamento del ciclo di vita del cliente, anche sull'usato, E-commerce, con portali proprietari, canali social dedicati all'usato premium e manutenzione veicoli a domicilio.

USATO PREMIUM, MIGLIOR ANTIDOTO CONTRO I CIGNI NERI?

Il Gruppo ha potenziato l'utilizzo dell'usato di qualità in modo da: garantire continuità di offerta ai clienti in assenza di nuovo prodotto disponibile; assicurare marginalità maggiore rispetto ai margini sempre più compresi del nuovo; rafforzare la brand image attraverso un processo di selezione e certificazione dell'usato premium.

Inoltre il gruppo ha creato sinergie interne e ha investito in piattaforme digitali per la gestione dell'usato, nella tracciabilità, nella valutazione automatica dei rientri e nel remarketing.

LA VOSTRA PERCENTUALE USATO ATTUALE E QUELLA PREVISTA NEL 2030?

Con il consolidamento delle limitazioni normative e le incertezze sui tempi di consegna dei veicoli nuovi, l'usato di qualità si è trasformato da "soluzione tampone" a pilastro strategico del business model.

Il Gruppo prevede di ampliare le strutture dedicate (centri usato, showroom digitali) e di investire in servizi post-vendita dedicati all'usato, fidelizzando il cliente nel tempo.