



TOP DEALERS ITALIA

CON IL PATROCINIO DI:



I MIGLIORI PROTAGONISTI DELLA DISTRIBUZIONE AUTOMOBILISTICA

ANNO 4 - EURO 50,00

GUIDA 2027



CavalService^{group}

AND[⚡]AMO
ELETTRICO.it

INFOMOTORI^{ITALIA}



TOP DEALERS
ITALIA

VERACLASSE

Guida Top Dealers Italia 2027

Top Dealers Italia, periodico telematico
registrato presso il Tribunale di Vicenza n.
3/2026 del 21.04.2026

Editore

Caval Service Srl
Piazza Scamozzi, 1 - 36100 Vicenza
P.I. 02514810247

Stampa

Artegrafica Munari Snc di Munari R.&C.
35010 Carmignano del Brenta (PD)
Settembre 2026

Direttore Responsabile

Carlo Valente
carlo.valente@cswm.it
+39 0444 324122

Copyright 2026 - Caval Service srl, Vicenza

È vietata la riproduzione, totale o parziale,
del contenuto della pubblicazione senza
l'autorizzazione preventiva dell'Editore.

Dati aggiornati a settembre 2026.

Per modifiche e integrazioni, segnalare a amministrazione@cswm.it, l'editore non si assume alcuna responsabilità per informazioni errate o per eventuali omissioni.

Caval Service Srl, in qualità di Titolare del trattamento, informa che i dati personali inclusi nella presente Guida sono trattati nel rispetto del Regolamento (UE) 2016/679 (GDPR) e del D. Lgs. 10 agosto 2018, n. 101.

TOP DEALERS ITALIA® è un marchio registrato n. 302025000167821 del 29/10/2025

INFOMOTORI[®].com

DEALER PERFORMANCE



VALORIZZA
IL TUO BRAND USATO
NON IL SINGOLO ANNUNCIO

Aiutiamo i **Top Dealers Italia** a vendere tutto il loro usato di qualità e a **rafforzare il brand**.

SOMMARIO

EDITORIALE	8	ROBERTO BOLCIAGHI	45
PRESENTAZIONE PROGETTO	10	ELISABETTA COZZI	45
PRESENTAZIONE GUIDA 2027	12	GAETANO DE BONA	47
		DAVIDE DI MARTINO	47
PATROCINATORI	17	GIUSEPPE FARINA	47
ANIASA	18	ADO FASSINA	48
ASCONAUTO	20	ALESSANDRO FASSINA	48
MOTUS-E	22	GIANLUCA ITALIA	48
UNRAE	26	MIRIAM LOIACONO	49
UIGA	28	EMMA LUPO	49
		FRANCESCO MALDARIZZI	49
PEOPLE TOP DEALERS ITALIA	33	MATTHIAS MOSER	50
NUOVI PEOPLE TOP DEALERS	34	IOLANDA RIOLO	50
LUKAS BAUMGARTNER	35	ROBERTO SCARABEL	50
RUGGERO CARRARO	35	MATTIA VANINI	51
ERNESTO CASCIOLI	37	PLINIO VANINI	51
SALVATORE CASSESE	37	ELSA ZANNIER	51
FABIANA CATALANO	38		
MARCO CLERICI	38	TOP DEALERS ITALIA 2027	55
CAMILLA CRESCI	39	AD MOTOR	56
MASSIMO LOVERA	39	AF MOTORS	57
NICOLA MALDARIZZI	40	AMBROSTORE	58
STEFANO MARTINALLI	40	AUTO ELITE	59
ANDREA MOCARELLI	41	AUTO SYSTEM	61
ANGELO PICCA	41	AUTOCENTRI BALDUINA	62
CLAUDIA ROSSI	42	AUTOCLUB	63
FRANCESCA STEFANELLI	42	AUTOCLUB GROUP	64
RAFFAELLA STRACCIARI	43	AUTOEQUIPE	65
NICOLA VACCA	43	AUTOHAUS MOSER	67
CONFERMATI PEOPLE TOP DEALERS	44	AUTOINDUSTRIALE MOB. GROUP	68
PATRIZIA BOLCIAGHI	45	AUTOTEAM	69

SOMMARIO

AUTOTORINO	70	GRUPPO FARINA	107
AUTOOUNO GROUP	71	GRUPPO GE	109
AUTOVITTANI	73	GRUPPO GHEDINI	110
BIAUTO GROUP	74	GRUPPO MARINO	111
BIRINDELLI AUTO	75	GRUPPO MORINI	112
BISSON AUTO	76	GRUPPO PICCA	113
BONOLDI	77	GRUPPO PICCIRILLO	115
BOSSONI	79	GRUPPO SCOTTI	116
BYMYCAR MILANO	80	GUAGLIUMI CARS	117
CARRARO CONCESSIONARIA	81	INTERNATIONAL MOTORS	118
CASCIOLI GROUP	82	LOCAUTO DUE	119
CATALANO GROUP - AUTOVIP	83	LOMBARDA MOTORI	121
CECCATO AUTOMOBILI	85	LORENZI AUTO HUB	122
CLERICI AUTO	86	MALDARIZZI AUTOMOTIVE	123
COMER SUD	87	MESSA T	124
CONTAUTO DUE	88	MOCAGROUP	125
DE BONA MOTORS	89	MOTORSCLUB	126
DEL PIANO MOTORS	91	NINI CAR	127
ERREBI	92	PASQUARELLI AUTO	129
EUROCAR	93	PEZZUTO GROUP	130
FASSINA	94	PIEFFE AUTO - PREZIOSO GROUP	131
FERRI	95	PIMAXCAR GROUP	132
FRANCIOSI	97	QUEENCAR	133
FRATELLI GIACOMEL	98	RATTIX	134
FRATTIN GROUP	99	RENORD	135
G. DEL PRIORE	100	REZZONICO AUTO	137
GALDIERI AUTO	101	RIOLO	138
GIOVANZANA	103	RIVAUTO	139
GRUPPO AUTOSCALA	104	SCARABEL	140
GRUPPO CATONE	105	SCOTTI UGO AUTOMOBILI	141
GRUPPO CHIARITO	106	SICAV 2000/NUOVA AUTO ALPINA	142

SIKELIA AUTO	143	NUOVI BRAND: L'OPPORTUNITÀ	
SPAZIO	145	PASSA DAL DEALER	192
SPECIAL CAR	146	SERVIZI SULL'USATO:	
STEFAUTO	147	IL MARGINE NASCE	
STRACCIARI	148	DALLA FIDUCIA	206
STYLE SYSTEM	149	INTELLIGENZA ARTIFICIALE: IL	
TINGHI MOTORS	151	DEALER DIVENTA PIÙ VELOCE,	220
TOMASI AUTO	152	NON MENO UMANO	
TRUCK ITALIA	153	NOLEGGIO E REMARKETING:	
TWIN SYSTEM	155	IL DEALER GOVERNA IL CICLO	232
		BEST PARTNERS	245
GREEN TOP DEALERS ITALIA	157	ELENCO	246
AUTOCLUB GROUP	158		
AUTOEQUIPE	158	PROGRAMMA 2027	295
BIRINDELLI	158	ECOMOBILITY BRIDGE 1	296
COMER SUD	158	ECOMOBILITY BRIDGE 2	297
DE BONA MOTORS	158		
SICAV 2000/NUOVA AUTO ALPINA	158	RINGRAZIAMENTI	298
GRUPPO PICCA	159		
INTERNATIONAL MOTORS	159		
RATTIX	159		
RENORD	159		
STEFAUTO	159		
OSSERVATORIO			
TOP DEALERS ITALIA	163		
L'USATO CON BRAND			
PROPRIETARIO PORTA			
IL NOME DEL DEALER	164		
AFTER SALES, LA VENDITA			
CONTINUA IN OFFICINA	178		

GUIDA TOP DEALERS ITALIA 2027: IL VALORE DI EVOLVERE

DIECI ANNI GUARDANDO AVANTI

Dal 2016 Top Dealers Italia racconta e valorizza il vertice della distribuzione automobilistica italiana. Un percorso cresciuto insieme ai suoi protagonisti, mantenendo un principio preciso: selezionare competenze, imprenditori e realtà capaci di interpretare il cambiamento. La Guida 2027 rappresenta una nuova tappa di questo viaggio.

UNA GUIDA SEMPRE PIÙ APERTA AL MERCATO

Il settore evolve rapidamente e cambiano anche le esigenze di dealer, aziende e automobilisti. Per questo Top Dealers Italia amplia la propria prospettiva: più contenuti, nuove competenze, approfondimenti, incontri e strumenti capaci di mettere in relazione esperienze diverse e generare nuove opportunità.



Carlo Valente, Co-founder Top Dealers Italia



NASCE UN PONTE PIÙ AMPIO

È in questa evoluzione che prende forma **ECOMOBILITY BRIDGE – THE PREMIUM AUTOMOTIVE BUSINESS NETWORK**, il network che connette il vertice della distribuzione automobilistica con aziende, competenze, media e automobilisti. Un progetto indipendente e selettivo, all'interno del quale Top Dealers Italia continuerà a rappresentare uno degli asset più autorevoli.

LE PERSONE GIUSTE, LE CONNESSIONI GIUSTE

La crescita non significa necessariamente aumentare i numeri. Significa aumentare il valore delle relazioni. Imprenditori, CEO, direttori generali, People, partner e specialisti continueranno a incontrarsi in contesti volutamente qualificati, favorendo confronto, conoscenza e business.

UNA NUOVA FASE, LA STESSA IDENTITÀ

Top Dealers Italia 2027 conserva quindi ciò che lo ha reso riconoscibile, ma apre una fase nuova. Editoriale, eventi, media, comunicazione e progetti speciali saranno sempre più collegati fra loro per accompagnare l'evoluzione della distribuzione automobilistica. Con la stessa curiosità di dieci anni fa e un orizzonte oggi ancora più ampio.

Buona lettura!

PRESENTAZIONE PROGETTO

DA TOP DEALERS ITALIA A ECOMOBILITY BRIDGE: IL NETWORK DIVENTA QUOTIDIANO

DAL DICEMBRE 2022 CRESCE UN PERCORSO PRECISO

Dal dicembre 2022 **Top Dealers Italia** realizza 8 eventi in presenza e quattro edizioni della Guida, seguendo da vicino una trasformazione profonda della distribuzione automobilistica. Crescono i contenuti, le relazioni, la qualità degli interlocutori e soprattutto la necessità di essere presenti non solo nei grandi appuntamenti, ma ogni giorno.

ECOMOBILITY BRIDGE VIVE DAY BY DAY

Nasce così **ECOMOBILITY BRIDGE – THE PREMIUM AUTOMOTIVE BUSINESS NETWORK**: un progetto editoriale e operativo quotidiano, che utilizza l'**ONLINE** per garantire continuità, velocità e aggiornamento, la **STAMPA** per approfondire e fissare i passaggi più importanti e gli **EVENTI** per trasformare contenuti e relazioni in confronto diretto e nuove opportunità.



SEI APPUNTAMENTI, TRE FORMAT PREMIUM

In dodici mesi (dicembre 2026 - dicembre 2027) il calendario porta i momenti di condivisione a 6, articolati in tre formule: **LOCAL SUMMIT, NIGHT PEOPLE e FORUM TOP DEALERS ITALIA**. A questi possono aggiungersi meeting più snelli e selettivi, collegati a eventi della mobilità, del lifestyle e della formazione. Non più eventi isolati, quindi, ma punti di incontro di un network che lavora tutto l'anno.

QUATTRO PILASTRI, UN UNICO PONTE

Il vero vantaggio è poter contare su quattro realtà già attive e complementari: **ANDIAMO ELETTRICO, INFOMOTORI, TOP DEALERS ITALIA e VERACLASSE**. Quattro patrimoni di network, contenuti e know how che permettono a **ECOMOBILITY BRIDGE** di connettere distribuzione automobilistica, aziende, mobilità, comunicazione, formazione e automobilisti con una visione molto più ampia.

Già oggi iniziamo a raccontarvi dove porta questo nuovo ponte.



Ivana Gabriella Cenci, Dir. Resp. Infomotori e Veraclasses

PRESENTAZIONE GUIDA 2027

GUIDA TOP DEALERS ITALIA 2027:
DUE COLORI,
UN UNICO PERCORSO



PERSONE E IMPRESE PROTAGONISTE

La **GUIDA TOP DEALERS ITALIA 2027** racconta il vertice della distribuzione automobilistica. L'area **ORO** si apre con i **PEOPLE**, tra nuovi ingressi e conferme, e prosegue con le **SCHEDA TOP DEALERS ITALIA**: storie, numeri e punti di forza delle realtà selezionate.

SEI FOCUS SUL MERCATO CON CUI DEBUTTA L'OSSERVATORIO TOP DEALERS ITALIA

Il cuore editoriale sviluppa sei temi strategici: **usato e brand proprietario, after sales, nuovi brand, servizi sull'usato, Intelligenza Artificiale, noleggio e remarketing**. Esperienze condivise dai nostri protagonisti e da noi sintetizzate per offrire una lettura concreta del cambiamento.

LA CRESCITA SOSTENIBILE

Completano la sezione **ORO** i **GREEN TOP DEALERS ITALIA**, interpreti di una mobilità più sostenibile e di un'evoluzione che coinvolge prodotti, servizi, organizzazione e rapporto con gli automobilisti.

IL BLU DEI BEST PARTNERS

La parte finale diventa **BLU** ed è dedicata ai **BEST PARTNERS**: imprese, tecnologie e competenze che contribuiscono al successo dei **Top Dealers Italia** e alla crescita del nostro progetto. Due colori per distinguere ruoli diversi, ma sempre più connessi.

IL PERCORSO CONTINUA

Il **PROGRAMMA 2026-2027** porta i contenuti della Guida nei momenti di incontro e condivisione. E anticipa, con discrezione, **ECOMOBILITY BRIDGE – THE PREMIUM AUTOMOTIVE BUSINESS NETWORK**: il nuovo ponte che collega ogni giorno informazione, relazioni e mercato.



Da statico a cinematografico, su **larga scala**

Video di qualità per tutto il tuo inventario,
ottimizzati per ogni canale.

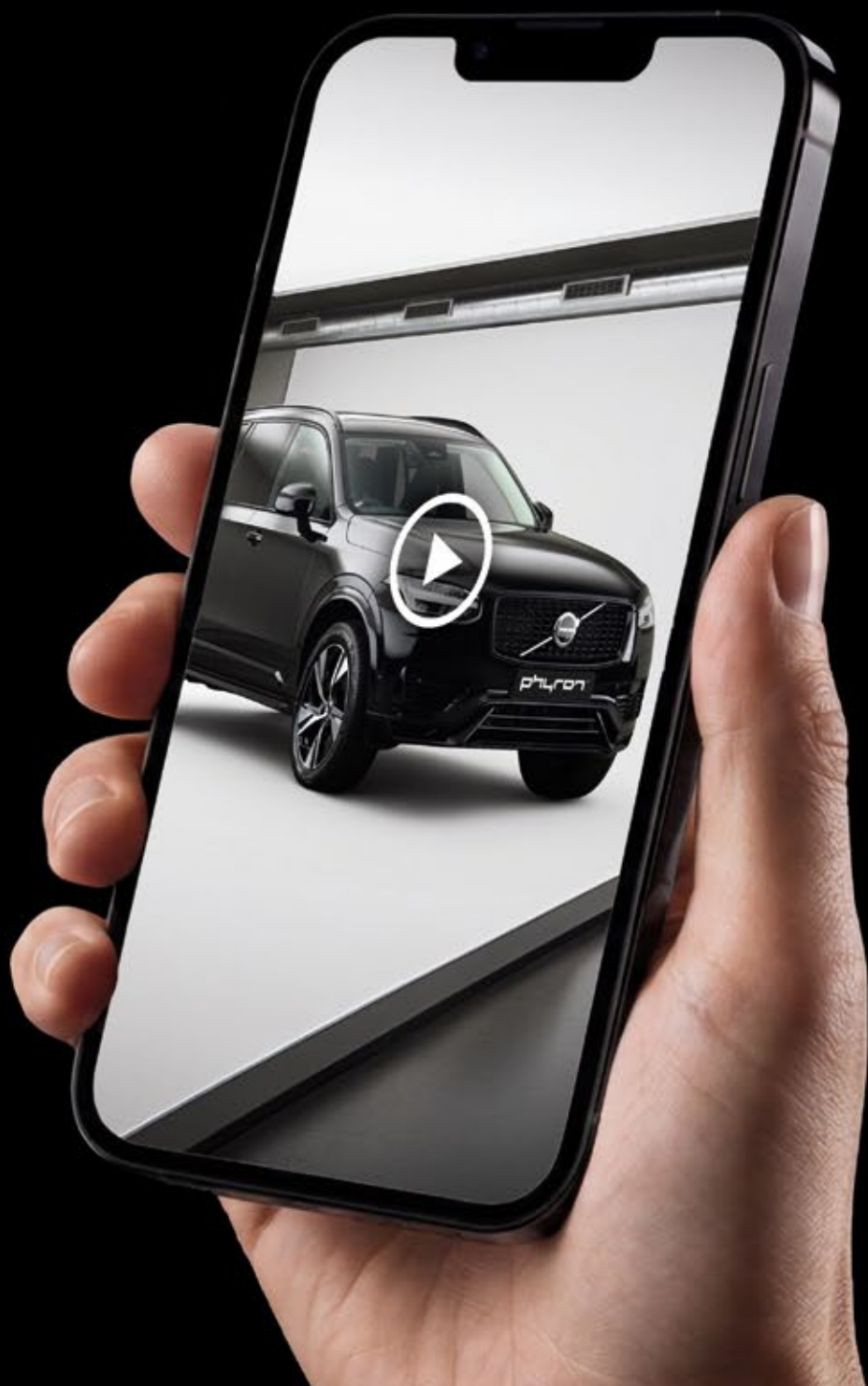
PHYRON

3-5 giorni in meno di giacenza media
+50% di lead generati
80-90% di risparmio su tempi e costi

Scelto da oltre 4.000 concessionari in più di 30 Paesi.



phyron.com



PATROCINATORI

I PATROCINATORI DI TOP DEALERS ITALIA: UNA FILIERA AUTOMOBILISTICA D'ECCELLENZA

IL RUOLO CENTRALE DEI DEALER

I **Top Dealers Italia** sono protagonisti della filiera automotive e rappresentano il punto d'incontro tra Case, servizi di mobilità e automobilisti, accompagnando sul territorio la trasformazione tecnologica, digitale ed energetica del settore.

CINQUE PRESTIGIOSI PATROCINI

Un sentito ringraziamento va ad **ANIASA, AsConAuto, MOTUS-E, UIGA e UNRAE**, prestigiose realtà che hanno scelto di patrocinare **Top Dealers Italia**. Ai rispettivi Presidenti abbiamo chiesto un contributo sul ruolo centrale del Dealer nella filiera distributiva automobilistica.

INSIEME IN ECOMOBILITY BRIDGE

Un dialogo che prosegue all'interno di **ECOMOBILITY BRIDGE – THE PREMIUM AUTOMOTIVE BUSINESS NETWORK**, nato per mettere in relazione i protagonisti dell'automotive italiano. La presenza e il contributo di queste importanti Associazioni rappresentano per noi un prezioso punto di forza e di autorevolezza.





I DEALER PROTAGONISTI DELLA NUOVA ERA DEL NOLEGGIO AUTO

Un comparto in rapida evoluzione traina il cambiamento: più veicoli in circolazione, innovazione tecnologica e nuovi modelli di servizio rendono il noleggio un attore centrale per imprese cittadini e transizione sostenibile.

Per comprendere la rilevanza assunta dal noleggio in Italia sono sufficienti pochi numeri.

Nel 2025 sono stati immatricolati in Italia

dalle imprese del settore ben 526.000 veicoli, una quota superiore al 30% del totale nazionale. Un aumento dell'11% sul 2024 che si traduce in un aumento del PIL di 15 miliardi di euro, pari al valore dei veicoli acquistati uso noleggio, tutti nel nostro territorio.

E l'aumento della flotta circolante arrivata a 1,5 milioni di veicoli, vede il giro di affari complessivo raggiungere i 17 miliardi di euro. Completa la fotografia un aumento della clientela non solo aziendale e pubblica, ma anche del canale dei privati,

arrivati a 185.000 contratti.

Quest'ultima voce, con la ripartenza già registratasi l'anno scorso, sta proseguendo in un'ulteriore fase di crescita (+5,6% i privati solo con codice fiscale). Anche le case auto stanno dando vigore a questo canale e inizia a lievitare il potenziale interesse alla formula pay per use.

La formula trasversale del noleggio a lungo termine è diventata di interesse specialmente in risposta alle incertezze e alle prescrizioni legate alla transizione ambientale in atto. Anche il mondo dei costruttori sta puntando sulla mobilità a noleggio, come linea innovativa nelle strategie commerciali, con attività di interfaccia nell'equilibrio della domanda e offerta di servizi di mobilità con le necessità di controllo dei costi.

È una trasformazione epocale quella che il noleggio promuove, con una rete di aziende che occupa 20.000 addetti e che si sviluppa sul territorio, con il sensibile incremento di nuove realtà d'impresa, originate localmente e di piccole e medie dimensioni (spesso nelle fasi di start up in collaborazione con le aziende di maggiori dimensioni), esplorando e rapportandosi ad una clientela esigente, già informata.

Una nuova domanda di noleggio che vede sempre più attivamente coinvolte le reti dei concessionari, delle officine e dei centri di manutenzione, oggi diventati significativi e distintivi partner per il noleggio ed essi stessi erogatori di nuovi servizi di mobilità. Il diffondersi del noleggio rappresenta per la rete distributiva una sfida evolutiva ed una grande opportunità. L'aumento del numero di veicoli movimentati è di certo il fattore principale del positivo andamento

imprenditoriale, che deve essere comunque parallelo ad un'attenta gestione dei servizi offerti, considerando che il confronto con le grandi flotte aziendali porta inevitabilmente ad una trasformazione dei margini.

Concessionari e dealer stanno, peraltro, acquisendo via via una notevole capacità di adattamento a un mercato sempre più orientato ai servizi. La mobilità non viene più percepita esclusivamente come possesso del veicolo, ma come utilizzo flessibile e personalizzato. Da qui una sempre più mirata gestione operativa ad integrare efficacemente vendita, noleggio, gestione dell'usato e strumenti digitali contribuirà l'attuale fase di cambiamento in una concreta opportunità di crescita.



Italo Folonari
Presidente ANIASA

DEALER PROTAGONISTA DEL CAMBIAMENTO ED ATTORE STRATEGICO CHE ACCOMPAGNA L'EVOLUZIONE DELLA MOBILITÀ

Oggi il dealer è un protagonista del cambiamento, un attore strategico che accompagna l'evoluzione della mobilità investendo nelle competenze, innovando processi e interpretando nuovi modelli di consumo, senza mai perdere di vista la qualità del servizio e, ancor di più, la relazione con il cliente.

Il ruolo della distribuzione automotive si è, infatti, trasformato profondamente negli ultimi anni. Al dealer viene richiesto di essere consulente, punto di riferimento sul territorio, interprete delle esigenze di una clientela sempre più informata, esigente e orientata all'esperienza oltre che al prodotto. È colui che conosce il contesto locale, le sue dinamiche e le sue peculiarità; il collegamento concreto tra la Casa costruttrice e il cliente finale. Un ruolo che nessuna trasformazione tecnologica potrà mettere in discussione.

Non è un caso che le più recenti analisi di mercato confermino quanto la concessionaria continui a incidere in maniera determinante sulla scelta d'acquisto, persino più del marchio stesso. La reputazione di una Casa automobilistica si costruisce anche – e soprattutto – attraverso il lavoro quotidiano della propria rete: nella qualità dell'accoglienza, nell'assistenza, nella capacità di generare



Roberto Scarabel
Presidente AsConAuto

fiducia e accompagnare il cliente lungo tutto il ciclo di vita del veicolo con una customer experience all'altezza delle aspettative.

Come AsConAuto, quindi, non possiamo che accogliere con favore un progetto come Top Dealers: una guida che raccoglie e valorizza l'eccellenza della distribuzione automotive italiana. Un riconoscimento che non premia soltanto

risultati economici, dimensioni aziendali o capacità organizzative, ma mette in luce il ruolo strategico che i dealer svolgono ogni giorno in un mercato in profonda trasformazione.

Top Dealers celebra il lavoro delle reti di distribuzione raccontando storie di imprenditori, manager e gruppi che hanno saputo evolvere il proprio modello di business, anticipare i cambiamenti e trasformare le sfide in opportunità. Storie che dimostrano come innovazione, visione imprenditoriale e attenzione alle persone siano oggi elementi imprescindibili per costruire valore nel tempo.

Per AsConAuto patrocinare Top Dealers significa continuare a promuovere una cultura della collaborazione e del gioco di squadra per rafforzare il ruolo dei concessionari, sostenerne competitività e crescita e contribuire allo sviluppo



dell'intera filiera automotive. Da sempre crediamo che il valore nasca dalla capacità di fare sistema: accompagnare i dealer nella trasformazione, supportarli nell'affrontare nuove sfide e costruire insieme un ecosistema più solido e competitivo.





LA TRANSIZIONE TECNOLOGICA DELLA MOBILITÀ SEGNA UNA NUOVA FASE: QUELLA DELLA MATURITÀ.

Dopo anni in cui il tema è stato affrontato troppo spesso in modo ideologico, i dati raccontano oggi una traiettoria più chiara, e in questo scenario i dealer italiani continuano a ricoprire un ruolo strategico. Il loro contributo può infatti determinare il successo della transizione, perché rappresentano il soggetto più vicino al cliente finale, capace di intercettare i bisogni reali degli automobilisti e di informarli sulle nuove tecnologie.

La crescita del mercato italiano dell'elettrico, seppur ancora lontana dagli standard di molti partner europei, mostra segnali di consolidamento: aumenta la varietà dell'offerta, scendono progressivamente i prezzi di ingresso e si amplia la platea di automobilisti per cui un veicolo elettrico rappresenta oggi la scelta più conveniente. Resta tuttavia una distanza significativa anche rispetto a Paesi con un reddito pro capite inferiore al nostro, segno che i freni alla diffusione non sono soltanto economici, ma anche culturali e informativi.

Anche la percezione di una rete di ricarica insufficiente continua a essere smentita dai numeri: l'infrastruttura a uso pubblico italiana è oggi capillare, in costante espansione e già in grado di sostenere una diffusione ben più ampia di veicoli elettrici. Lo confermano i dati del nuovo "Libro



Fabio Pressi
Presidente Motus-E

Bianco sulla mobilità elettrica" di Motus-E, che fotografa un parco circolante elettrico e plug-in di 830.000 veicoli e oltre 78.000 punti di ricarica pubblici già installati sul territorio, base di partenza per una crescita destinata ad accelerare nei prossimi anni.

Lo studio, presentato in due scenari, Conservativo e Accelerato, stima che al 2035 l'Italia potrà contare su un parco circolante elettrico e plug-in compreso tra 7,8 e 9,2 milioni di veicoli, con un'infrastruttura pubblica che arriverà rispettivamente

a circa 133.000 o oltre 164.000 punti di ricarica. Una crescita che, secondo le stime, permetterebbe di ridurre le importazioni petrolifere di una quota compresa tra 34,6 e 41,5 milioni di barili l'anno, per un risparmio stimato tra 2,4 e 2,9 miliardi di euro annui.

Numeri che danno la misura di quanto la mobilità elettrica non sia più soltanto una questione ambientale, ma un tema di sicurezza e sovranità energetica nazionale. In questo contesto, il ruolo del dealer si conferma centrale e in continua evoluzione. Il cliente richiede un accompagnamento sempre più competente, che comprenda assistenza post-vendita, gestione dell'aftermarket e risposte puntuali sui diversi aspetti della ricarica privata, pubblica e aziendale. Per rispondere a queste esigenze è indispensabile investire nella formazione e nell'organizzazione

interna delle concessionarie, costruendo competenze dedicate, aggiornate e diffuse a tutti i livelli della rete vendita.

Anche il canale delle flotte aziendali, sempre più rilevante per il mercato auto, richiede competenze specifiche: per questo Motus-E ha pubblicato il vademecum "Come si elettrifica una flotta aziendale", pensato per rispondere ai dubbi normativi e pratici di imprenditori e fleet manager.

La transizione richiede infatti un cambiamento sistemico e la collaborazione sinergica di tutti gli attori coinvolti: solo riconoscendo il valore strategico di attori come i dealer, e sostenendone la crescita, sarà possibile cogliere appieno le opportunità della mobilità elettrica e costruire un mercato italiano più solido, competitivo e in linea con gli standard europei.





Scarica l'app



IL TUO PARTNER NEL CAR CARE



Wash Out
Care for Car



IL SETTORE AUTOMOBILISTICO STA VIVENDO UNA DELLE TRASFORMAZIONI PIÙ PROFONDE DELLA SUA STORIA.

Cambiano le tecnologie, evolvono le normative, si affacciano nuovi protagonisti globali e i clienti modificano rapidamente aspettative e comportamenti. In questo scenario, il ruolo della distribuzione assume un valore ancora più strategico.

I Top Dealers rappresentano molto più di una rete commerciale: sono il luogo in cui

l'innovazione prende forma, dove l'identità dei marchi diventa esperienza concreta e dove nasce quel rapporto di fiducia che continua ben oltre la consegna di un'automobile.

Oggi un brand non si misura soltanto per ciò che produce, ma per ciò che il cliente vive in ogni punto di contatto. Dalla consulenza all'assistenza, dalla qualità della relazione alla capacità di accompagnare il cliente nella scelta della soluzione di mobilità più adatta, ogni esperienza contribuisce a costruire il valore della marca.

È proprio questa capacità di trasformare tecnologia e innovazione in relazioni durature che rende la distribuzione italiana un patrimonio da valorizzare.

Il contesto competitivo, tuttavia, è sempre più sfidante. Il mercato non ha ancora recuperato i livelli precedenti alla pandemia, mentre il numero dei marchi continua a crescere. È la fotografia di un mercato in cui la competizione aumenta e nel quale qualità, competenze e solidità imprenditoriale diventano fattori decisivi.

Le flotte aziendali rappresentano una leva strategica per l'innovazione e il ricambio del parco circolante, ma la loro crescita richiede un equilibrio sempre più maturo tra Case costruttrici, società di noleggio e reti di concessionari, affinché il valore generato sia sostenibile per l'intera filiera. Allo stesso tempo, ogni fonte di business – dal nuovo all'usato, fino al post vendita – è oggi





Roberto Pietrantonio, Presidente UNRAE

oggetto dell'ingresso di nuovi operatori, spesso molto aggressivi. La risposta non può essere una competizione esclusivamente sul prezzo, ma sulla qualità dell'offerta, sulla competenza e, soprattutto, sulla capacità di costruire relazioni di fiducia durature con il cliente.

Come UNRAE siamo convinti che questa fase richieda una visione di sistema. Per questo continuiamo a promuovere un dialogo costruttivo con le istituzioni e con tutti gli attori della filiera, affinché la transizione verso una mobilità a basse emissioni sia accompagnata da politiche industriali e fiscali coerenti, da un'accelerazione del

rinnovo del parco circolante e da condizioni che favoriscano gli investimenti e la competitività del mercato italiano.

L'automobile continuerà a evolvere. Cambieranno le alimentazioni, il software, i servizi e il modo stesso di utilizzare il veicolo. Ciò che non cambierà sarà il valore delle persone e delle imprese capaci di trasformare questa evoluzione in fiducia.

Perché, alla fine, il vero elemento distintivo non è soltanto l'auto che si consegna, ma la relazione che si costruisce. Ed è su quella relazione che si misura, oggi più che mai, la forza dell'intera filiera automotive.



IL MOTORE SILENZIOSO DELLA MOBILITÀ

Chi racconta l'automobile sa bene che il settore vive uno dei momenti più complessi e affascinanti della sua storia. Ogni giorno il giornalismo automotive è chiamato a descrivere l'evoluzione delle tecnologie, le strategie dei costruttori, le nuove normative, l'arrivo di nuovi marchi e le trasformazioni del mercato. Ma c'è un osservatorio privilegiato che spesso resta lontano dai riflettori e che, invece, rappresenta il punto in cui tutti questi cambiamenti diventano realtà: quello delle concessionarie.

Perché è proprio nella rete distributiva che l'innovazione incontra il cliente. È qui che le strategie delle Case automobilistiche si confrontano con il mercato, che le nuove tecnologie vengono spiegate, che i dubbi trovano risposta e che le aspettative dei consumatori diventano indicazioni preziose per comprendere la direzione del settore. Per chi fa informazione specializzata, le concessionarie rappresentano uno straordinario termometro dello stato di



Gaetano Cesarano
Presidente UIGA

salute dell'automobile.

L'elettrificazione, la digitalizzazione, i sistemi di assistenza alla guida, la connettività, le nuove formule di utilizzo dell'automobile, l'ingresso sul mercato di tanti nuovi costruttori e un quadro normativo in continua evoluzione hanno cambiato profondamente il modo di produrre, vendere e utilizzare le automobili. Il giornalismo automotive ha raccontato passo dopo passo questa rivoluzione, contribuendo a spiegare ai lettori opportunità, criticità e scenari futuri. Ma osservando il mercato da vicino emerge con chiarezza un dato: nessuna trasformazione può essere davvero

compresa senza analizzare il ruolo della rete distributiva.

In un contesto caratterizzato da forte incertezza economica, dalla transizione energetica e da un mercato sempre più competitivo, la rete italiana ha dimostrato una notevole capacità di adattamento.

Oggi le concessionarie sono chiamate a integrare competenze commerciali, tecniche, finanziarie e digitali. Sono cresciuti i gruppi distributivi, si sono sviluppate nuove forme di aggregazione imprenditoriale, sono aumentati gli investimenti nella digitalizzazione e nell'organizzazione aziendale, e il rapporto con il cliente è diventato sempre più consulenziale.

E se un tempo raccontare l'automobile significava prevalentemente provare nuovi modelli e seguirne lo sviluppo tecnico, oggi significa anche interpretare un ecosistema molto più ampio, nel quale entrano in gioco sostenibilità, economia, fiscalità, innovazione, infrastrutture, servizi e modelli

di business. In questo scenario, conoscere la rete delle concessionarie significa comprendere una parte fondamentale dell'intera filiera automotive. Ogni giorno, infatti, i concessionari raccolgono le esigenze dei clienti, interpretano i cambiamenti nei comportamenti d'acquisto, affrontano le difficoltà legate alle normative e accompagnano famiglie e imprese verso nuove forme di mobilità.

È un patrimonio di esperienze che costituisce una fonte preziosa anche per chi ha il compito di informare con rigore e competenza. Per il giornalismo automotive, raccontare questo mondo significa andare oltre i numeri delle immatricolazioni o le presentazioni dei nuovi modelli.

Significa osservare come evolve il mercato nel suo insieme, comprendere le dinamiche economiche che ne determinano la crescita e valorizzare il lavoro di imprenditori che, spesso lontano dalla ribalta mediatica, contribuiscono ogni giorno alla competitività dell'intero sistema automobilistico italiano.



bee2link group

ITALIA



Nuovo e Usato



Ricondizionamento



Noleggio



(Re)Marketing



Post-vendita

Un ecosistema integrato per tutte le aree operative di OEM e dealer.

Dal nuovo all'usato fino al post-vendita, bee2link group Italia sviluppa soluzioni SaaS aperte e integrabili che connettono processi, dati e reparti, semplificando l'operatività, rafforzando il controllo e valorizzando ogni opportunità lungo l'intera catena del valore.

Tcar

Gestionale commerciale: lead, preventivi e contratti in un'unica piattaforma

Tcloud

L'infrastruttura cloud che permette di connettere tutti i tuoi strumenti

Tfact

Gestionale per il ricondizionamento dell'usato

ScanPrice

App per la valutazione ed il ritiro dell'usato attraverso valori di mercato sempre aggiornati

Carviz

App mobile e desktop per perizie ed editing delle immagini con l'IA

Opportunità Officina

Tool di marketing predittivo che trasforma gli appuntamenti in officina in opportunità di vendita

MecaPlanning

La piattaforma che digitalizza il post-vendita in officina con gestione delle attività e monitoraggio dei KPI

Myrentcar

Piattaforma per il noleggio e per la gestione dei veicoli demo e di cortesia



PEOPLE TOP DEALERS ITALIA

PEOPLE TOP DEALERS ITALIA

I PROTAGONISTI DELLA DISTRIBUZIONE AUTOMOBILISTICA ITALIANA

I **PEOPLE TOP DEALERS ITALIA** riuniscono imprenditori e manager che guidano la trasformazione dell'automotive con visione, autorevolezza, innovazione e sostenibilità.

34 PEOPLE, 16 NUOVI INGRESSI

Per la **GUIDA TOP DEALERS ITALIA 2027** sono stati selezionati **16 nuovi PEOPLE**, che si affiancano ai **18 confermati dell'Albo d'Onore**, portando il totale a **34 PEOPLE TOP DEALERS ITALIA**. Un gruppo sempre più rappresentativo di esperienze, visioni e culture imprenditoriali diverse.

DUE PEOPLE NIGHT NEL 2027 E UN RICONOSCIMENTO ESCLUSIVO

Nel **2027**, ai **34 PEOPLE** saranno dedicate **due PEOPLE Night**, allargate a un ristretto gruppo di **Top Dealers Italia**, per confrontarsi sugli scenari futuri con importanti testimonianze, sempre in linea con il progetto **Ecomobility Bridge**. Ai nuovi **PEOPLE** il fermacarte in vetro realizzato a Murano (Venezia); per i confermati, sempre **Nicola Moretti** ha creato una nuova opera in esclusiva.

La tecnologia accelera il cambiamento. Le persone gli danno una direzione.

I NUOVI PEOPLE TOP DEALERS ITALIA

UNA SELEZIONE
CHE ATTRAVERSA L'ITALIA

Da Nord a Sud, fino alle Isole, i 16 nuovi **PEOPLE** selezionati da **Top Dealers Italia** rappresentano differenti territori, dimensioni aziendali e modelli imprenditoriali. Una fotografia ampia della migliore distribuzione automotive italiana, capace di raccontare sia grandi gruppi strutturati sia realtà familiari profondamente radicate nelle proprie comunità.

CINQUE DONNE TRA I NUOVI PEOPLE

La presenza di cinque protagoniste – **Fabiana Catalano, Camilla Cresci, Claudia Rossi, Francesca Stefanelli e Raffaella Stracciari** – sottolinea il crescente peso della leadership femminile nel settore. Profili diversi per ruolo ed esperienza, accomunati dall'attenzione alle persone, alle competenze, all'organizzazione, alla relazione con il cliente e alla capacità di accompagnare il cambiamento.

LEADERSHIP CHE GUIDANO IL CAMBIAMENTO

Imprenditori, CEO, direttori generali e manager di nuova generazione: i nuovi **PEOPLE** interpretano un Dealer che non è più soltanto luogo di vendita, ma un'impresa articolata tra nuovo e usato, assistenza, noleggio, servizi finanziari, digitalizzazione e nuove forme di mobilità. Sedici storie differenti unite dalla capacità di trasformare innovazione e complessità in nuove opportunità di crescita per le aziende, le persone e i territori.





LUKAS BAUMGARTNER

Autoindustriale Mobility Group
Managing Director

**UNA VISIONE IMPRENDITORIALE CAPACE DI UNIRE
SOLIDITÀ, INNOVAZIONE E APERTURA VERSO LE NUOVE
FORME DELLA MOBILITÀ.**

Lukas Baumgartner interpreta il cambiamento con concretezza e prospettiva, mantenendo al centro la qualità dell'organizzazione e della relazione con il cliente. La sua leadership favorisce un modello di concessionaria sempre più completo, nel quale vendita, assistenza, usato, servizi e consulenza alla mobilità dialogano tra loro. Investe nelle competenze, nella digitalizzazione e nella capacità dell'impresa di anticipare le trasformazioni del mercato, senza perdere il valore dell'esperienza maturata nel tempo. Il suo percorso rappresenta una cultura imprenditoriale che accoglie l'innovazione, valorizza le persone e trasforma la complessità in nuove opportunità di crescita.



RUGGERO CARRARO

Gruppo Carraro
Amministratore Delegato

**CONTINUITÀ GENERAZIONALE CHE RINNOVA L'IMPRESA
FAMILIARE E NE PREPARA CON RESPONSABILITÀ IL
FUTURO.**

Ruggero Carraro rappresenta la seconda generazione di una storia imprenditoriale costruita su competenza, affidabilità e legame con il territorio. Insieme al fratello raccoglie il testimone del padre e guida l'evoluzione dell'azienda mantenendone vivi i valori originari. La presenza della terza generazione, già attiva nell'impresa, conferma una continuità che non si limita a custodire il passato, ma crea le condizioni per affrontare il futuro. La sua leadership integra famiglia e management, promuove innovazione, formazione, servizi e attenzione al cliente, rafforzando una cultura aziendale capace di crescere senza perdere identità.

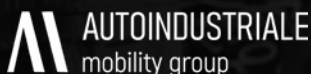
IL PROBLEMA

"Per tanti anni abbiamo provato con vari sistemi, sviluppati da noi stessi, basati su Excel o su varianti molto semplici di CRM, ma c'era sempre una **perdita importante di clienti.**"

DOPO AVER IMPLEMENTATO AUTOFLOWS

"Se uno su quattro clienti dormienti rientra, per noi è **un guadagno, un margine aggiuntivo importante**, non solo diretto ma anche la possibilità di fare **cross selling.**"

Lukas Baumgartner
Managing Director



UN FEEDBACK INASPETTATO DAI CLIENTI:

"Grazie che mi avete ricordato che mi scade il tagliando."

26%

conversione winback
nei primi 4 mesi di utilizzo



Autoflows.com





ERNESTO CASCIOLI

Cascioli Group
CEO

**LEADERSHIP CHE CONIUGA IMPRESA FAMILIARE,
ORGANIZZAZIONE MANAGERIALE E PROFONDA
RESPONSABILITÀ VERSO IL TERRITORIO.**

Ernesto Cascioli guida la crescita del gruppo attraverso una visione che mette in relazione persone, servizi e comunità. La famiglia resta il cuore imprenditoriale dell'azienda, mentre manager e professionisti qualificati ne sostengono l'evoluzione organizzativa. Il suo modello valorizza la qualità della relazione con il cliente, la solidità dell'assistenza e la capacità di offrire risposte sempre più complete alle nuove esigenze della mobilità. Interpreta il ruolo del concessionario come presidio economico e sociale del territorio, capace di generare occupazione, competenze e fiducia. Una leadership autorevole, concreta e orientata alla costruzione di valore duraturo, sapendo fare squadra anche a livello associativo.



SALVATORE CASSESE

Birindelli Auto
Direttore Generale

**CAPACITÀ DI ACCOMPAGNARE L'EVOLUZIONE
DELL'IMPRESA ATTRAVERSO METODO, COMPETENZA
MANAGERIALE E ATTENZIONE AI RISULTATI.**

Salvatore Cassese interpreta la leadership come responsabilità organizzativa e capacità di costruire condizioni favorevoli alla crescita. Promuove processi chiari, collaborazione tra le diverse aree aziendali e una gestione attenta all'equilibrio tra performance economica e qualità del servizio. La sua visione valorizza il contributo dei manager e dei collaboratori, favorendo una cultura nella quale competenze, obiettivi e responsabilità sono condivisi. In un mercato sempre più articolato, sostiene l'integrazione tra vendita, post-vendita, servizi finanziari, usato e nuove formule di mobilità, contribuendo alla trasformazione della concessionaria in un'impresa moderna e strutturata.



FABIANA CATALANO

Gruppo Catalano

General Manage

**VALORIZZATRICE DI PERSONE, CHE PROMUOVE LE
COMPETENZE E COSTRUISCE UN'ORGANIZZAZIONE
APERTA AL CAMBIAMENTO.**

Fabiana Catalano rappresenta una cultura manageriale nella quale il capitale umano assume un ruolo centrale. La sua leadership favorisce ascolto, responsabilizzazione e collaborazione, creando le condizioni perché ogni persona possa contribuire allo sviluppo dell'impresa. Investe nella formazione e nella crescita professionale, consapevole che tecnologia, digitalizzazione e intelligenza artificiale producono valore soltanto quando sono sostenute da competenze solide. Interpreta l'evoluzione del settore con sensibilità contemporanea, attenzione alla qualità delle relazioni e capacità di integrare differenti esperienze. Il suo percorso testimonia come autorevolezza e capacità di coinvolgimento possano rafforzarsi reciprocamente.



MARCO CLERICI

Clerici Auto

Amministratore Delegato

**CAPACITÀ DI SVILUPPO CHE UNISCE STRATEGIA
COMMERCIALE, ORGANIZZAZIONE E SENSIBILITÀ
VERSO NUOVE OPPORTUNITÀ DEL MERCATO.**

Marco Clerici legge l'evoluzione dell'automotive con pragmatismo e spirito imprenditoriale. La sua leadership sostiene la crescita attraverso scelte coerenti, capacità di cogliere nuove opportunità e attenzione alla sostenibilità economica di ogni progetto. Considera l'ampliamento dei servizi, l'evoluzione dell'usato, il rapporto con nuovi marchi e la digitalizzazione come componenti di un'unica strategia orientata al cliente. Promuove un'organizzazione capace di adattarsi rapidamente senza perdere controllo, identità e qualità. Il suo profilo esprime una cultura della crescita fondata non soltanto sulle dimensioni, ma sulla capacità di generare valore stabile e condiviso.

**CAMILLA CRESCI****AutoEquipe**

Head of Business Strategy & Operation

**COSTANTE ATTENZIONE AL RAPPORTO CON IL CLIENTE,
FONDATA SU INNOVAZIONE, ASCOLTO E QUALITÀ.**

Camilla Cresci interpreta il retail automobilistico partendo dalle nuove aspettative delle persone. Promuove un'esperienza coerente tra relazione fisica e strumenti digitali, nella quale tecnologia, comunicazione e consulenza contribuiscono a rendere più semplice ogni fase del percorso del cliente. La sua attenzione si concentra sulla qualità del servizio, sulla personalizzazione e sulla capacità di costruire fiducia in un mercato caratterizzato da nuovi brand, motorizzazioni e formule di utilizzo. Valorizza il contributo delle persone e sostiene un modello di impresa dinamico, aperto alla sperimentazione e capace di parlare con linguaggi nuovi senza perdere competenza e credibilità, impegnandosi anche all'interno della propria associazione di Concessionari.

**MASSIMO LOVERA****Locauto Due**

Presidente

**CAPACITÀ DI COSTRUIRE UN'ORGANIZZAZIONE
SOLIDA, EFFICIENTE E PRONTA AD AFFRONTARE LE
SFIDE DEL FUTURO.**

Massimo Lovera esprime una leadership fondata su metodo, conoscenza dei processi e concretezza operativa. Considera l'organizzazione uno strumento essenziale per trasformare la strategia in risultati e per garantire qualità costante nelle diverse aree aziendali. Promuove l'integrazione tra vendita, assistenza, usato, servizi finanziari e noleggio, favorendo una visione unitaria dell'impresa. La sua attenzione alle competenze, alla misurazione e alla responsabilità diffusa sostiene un modello capace di adattarsi senza perdere efficienza. In un settore in rapida trasformazione, rappresenta il valore di una guida che governa la complessità e crea basi solide per lo sviluppo.



NICOLA MALDARIZZI

Maldarizzi Automotive
Co-CEO

**VISIONE IMPRENDITORIALE CAPACE DI TRASFORMARE
L'ESPANSIONE IN UN PROGETTO INDUSTRIALE, UMANO E
TERRITORIALE.**

Nicola Maldarizzi interpreta la crescita come evoluzione continua dell'impresa. La sua leadership combina capacità di investimento, apertura verso nuovi marchi e attenzione alla costruzione di un'offerta sempre più ampia di prodotti e servizi. Promuove un modello nel quale il concessionario assume il ruolo di consulente della mobilità, capace di accompagnare clienti e aziende tra acquisto, noleggio, finanziamento, assicurazione, assistenza e gestione dell'usato. La dimensione familiare dialoga con una struttura manageriale articolata, mentre il legame con il territorio resta un elemento centrale. La sua visione unisce ambizione, organizzazione e responsabilità verso le persone.



STEFANO MARTINALLI

Autotorino
Direttore Generale

**FOCUS SULLA GOVERNANCE CHE FAVORISCE
RESPONSABILITÀ, TRASPARENZA E CONTINUITÀ
NELLE SCELTE AZIENDALI.**

Stefano Martinalli interpreta il ruolo manageriale attraverso equilibrio, metodo e capacità di creare sintesi tra differenti esigenze. La sua leadership sostiene una governance chiara, nella quale obiettivi, responsabilità e processi contribuiscono alla solidità dell'impresa. Promuove il confronto tra proprietà, management e collaboratori, valorizzando le competenze e favorendo decisioni coerenti con una prospettiva di lungo periodo. In un mercato segnato da rapidi cambiamenti tecnologici e commerciali, mantiene l'attenzione sulla sostenibilità economica, sulla qualità del servizio e sulla capacità dell'organizzazione di reagire con tempestività. Un profilo che esprime autorevolezza senza rinunciare all'ascolto.



ANDREA MOCARELLI

Ambrostore

Amministratore Delegato

CULTURA DEL SERVIZIO CHE TRASFORMA L'ACQUISTO DELL'AUTOMOBILE IN UN'ESPERIENZA FONDATA SU COMPETENZA, ATTENZIONE E FIDUCIA.

Andrea Mocarelli interpreta il rapporto con il cliente attraverso una cura rigorosa di ogni dettaglio. La sua visione valorizza l'accoglienza, la consulenza e la qualità dell'esperienza, elementi particolarmente importanti nei segmenti nei quali il prodotto rappresenta anche identità, passione e stile di vita. Promuove una relazione capace di proseguire oltre la vendita, integrando assistenza, servizi, personalizzazione e conoscenza approfondita delle esigenze del cliente. Tecnologia e digitalizzazione sostengono il percorso, ma non sostituiscono il valore del contatto umano. La sua leadership esprime una concezione contemporanea del retail premium, fondata sull'equilibrio tra eccellenza operativa e autenticità.



ANGELO PICCA

Gruppo Picca Automobili

Founder

SENSIBILITÀ NEL CONIUGARE VALORI FAMILIARI, SPIRITO IMPRENDITORIALE E APERTURA VERSO L'EVOLUZIONE DEL MERCATO.

Angelo Picca rappresenta un modello di imprenditore che mantiene forte l'identità dell'azienda e, allo stesso tempo, ne sostiene il rinnovamento. La sua leadership valorizza la continuità familiare, il rapporto diretto con le persone e una profonda conoscenza del territorio. Interpreta le trasformazioni del settore con concretezza, investendo nei servizi, nell'usato, nell'assistenza e nelle nuove opportunità offerte dalla mobilità. La capacità di delegare alla famiglia competenze manageriali sempre più qualificate consente all'impresa di crescere con equilibrio. Il suo profilo testimonia come radici solide e apertura al cambiamento possano alimentare lo stesso progetto, rinvigorendolo anno dopo anno.



CLAUDIA ROSSI

Gruppo Eurocar Italia

CFO

TOP MANAGER CHE SA UNIRE COMPETENZA, SENSIBILITÀ ORGANIZZATIVA E CONTROLLO GESTIONALE.

Claudia Rossi interpreta il management come capacità di collegare strategia, persone e risultati. La sua leadership valorizza il confronto, la condivisione delle responsabilità e la qualità dei processi, contribuendo a costruire un'organizzazione più consapevole e reattiva. Affronta l'evoluzione del settore con attenzione alle tecnologie, alle nuove esigenze dei clienti. Promuove una cultura aziendale nella quale professionalità e relazione procedono insieme, favorendo la crescita dei collaboratori e il miglioramento dell'esperienza del cliente.



FRANCESCA STEFANELLI

Stefauto 1952

Presidente

PER AVER SAPUTO RINNOVARE UNA TRADIZIONE IMPRENDITORIALE ATTRAVERSO CREATIVITÀ, COMPETENZA E ATTENZIONE ALLE NUOVE GENERAZIONI.

Francesca Stefanelli interpreta la continuità aziendale come un processo dinamico. Custodisce i valori che definiscono l'identità dell'impresa e li traduce in scelte coerenti con le trasformazioni della mobilità, della tecnologia e del rapporto con il cliente. La sua leadership favorisce l'innovazione dei processi, la crescita delle competenze e l'apertura verso strumenti digitali capaci di migliorare organizzazione e servizio. Presta particolare attenzione alle persone e alla capacità dell'azienda di attrarre e formare nuovi talenti, creando un dialogo tra esperienze consolidate e sensibilità emergenti. Un percorso che dimostra come la tradizione mantenga forza quando accetta di evolvere.

**RAFFAELLA STRACCIARI**

Stracciari
CEO

COSTRUTTRICE DI FIDUCIA E TEAM COESI ATTRAVERSO VICINANZA AL TERRITORIO, QUALITÀ DELLE RELAZIONI E ATTENZIONE ALLE PERSONE.

Raffaella Stracciari considera il territorio una parte integrante dell'identità aziendale. La sua leadership valorizza relazioni costruite nel tempo con clienti, collaboratori, istituzioni e comunità locali, trasformando la concessionaria in un punto di riferimento che supera la sola dimensione commerciale. Promuove qualità del servizio, ascolto e presenza, mantenendo al centro la fiducia anche nell'adozione di strumenti digitali e nuovi modelli di mobilità. La sua capacità di coniugare sensibilità relazionale e concretezza gestionale rafforza un'impresa attenta alla propria responsabilità economica e sociale. Un profilo che esprime appartenenza, autorevolezza e autentica cultura del servizio, preferendo far parlare i fatti alle parole.

**NICOLA VACCA**

Special Car Group
CEO

FORTE SPIRITO IMPRENDITORIALE CON CUI INTERPRETA I NUOVI SCENARI, COGLIENDO OPPORTUNITÀ E TRASFORMANDOLE IN PERCORSI DI SVILUPPO

Nicola Vacca affronta l'evoluzione del mercato con curiosità, rapidità decisionale e capacità di riconoscere nuove possibilità di crescita. La sua leadership osserva con attenzione l'ingresso di nuovi brand, l'affermazione di differenti formule di mobilità e lo sviluppo dei servizi collegati all'auto. Promuove un modello d'impresa flessibile, nel quale usato, assistenza, finanziamento, assicurazione e noleggio contribuiscono a costruire una proposta più ampia e vicina alle esigenze del cliente. Il suo profilo rappresenta l'imprenditore che non attende il futuro, ma si prepara ad accoglierlo, dimostrando che ogni luogo genera eccellenza a partire dalla splendida Sardegna.

I PEOPLE TOP DEALERS ITALIA CONFERMATI

DICIOTTO PROTAGONISTI NEL SEGNO DELLA CONTINUITÀ

Sono 18 i **PEOPLE Top Dealers Italia** che ritroviamo nella GUIDA 2027, un terzo in meno rispetto ai 27 della precedente edizione: una scelta precisa per dare spazio ai nuovi protagonisti senza ampliare eccessivamente la rosa complessiva. Imprenditori e manager che continuano a rappresentare un riferimento per la distribuzione automobilistica italiana.

SEI DONNE E UNA PRESENZA CHE ATTRAVERSA L'ITALIA

Da Nord a Sud, i People selezionati raccontano realtà, territori e modelli imprenditoriali differenti. Significativa la presenza di sei donne – **Patrizia Bolciaghi, Elisabetta Cozzi, Miriam Loiacono, Emma Lupo, Iolanda Riolo ed Elsa Zannier** – protagoniste con ruoli apicali e percorsi di grande valore.

ESPERIENZA E VISIONE PER IL FUTURO

Accanto a loro, **Roberto Bolciaghi, Gaetano De Bona, Davide Di Martino, Giuseppe Farina, Ado Fassina, Alessandro Fassina, Gianluca Italia, Francesco Maldarizzi, Matthias Moser, Roberto Scarabel, Mattia Vanini e Plinio Vanini** rappresentano esperienza, capacità imprenditoriale e visione. Diciotto figure che rafforzano continuità, autorevolezza e qualità della selezione **PEOPLE Top Dealers Italia**.





PATRIZIA BOLCIAGHI

Renord

Direttrice Generale Area Post Vendita Finance & HR

LEADER CAPACE DI RICONOSCERE NELLE PERSONE IL PRIMO VALORE DELL'IMPRESA

Patrizia Bolciaghi interpreta il management con sensibilità, equilibrio e attenzione alla crescita delle competenze. Promuove una cultura aziendale fondata sull'ascolto, sulla collaborazione e sulla qualità delle relazioni, contribuendo a costruire un'organizzazione solida e aperta al cambiamento.



ROBERTO BOLCIAGHI

Renord

Direttore Generale Area Commerciale

VISIONE IMPRENDITORIALE CHE UNISCE CONTINUITÀ, INNOVAZIONE E CAPACITÀ DI EVOLVERE

Roberto Bolciaghi guida lo sviluppo dell'impresa mantenendo saldi i valori che ne definiscono l'identità. La sua capacità di interpretare le trasformazioni del mercato con equilibrio e lungimiranza rafforza un modello fondato su innovazione, qualità e fiducia.



ELISABETTA COZZI

Museo Fratelli Cozzi

Founder

CONIUGA EFFICACEMENTE CULTURA D'IMPRESA, TRADIZIONE E IMPEGNO SOCIALE

Elisabetta Cozzi interpreta l'evoluzione dell'impresa familiare con sensibilità manageriale e attenzione alle persone. Il suo percorso valorizza la qualità del servizio, la responsabilità verso il territorio e una visione della mobilità capace di dialogare con i cambiamenti della società, partendo dalla tradizione.



Assicurazione



Prevenzione



Assistenza 24/7



Non vendere solo un'auto.

Differenziati dalla concorrenza: offri ai tuoi clienti la sicurezza attiva di WeCover

WeCover trasforma la vendita auto in un'esperienza di protezione connessa.

Offri ai tuoi clienti un ecosistema digitale che tutela il veicolo 24/7, aumenta la soddisfazione del cliente e genera nuovo valore per la tua concessionaria.



Protezione

Programmi assicurativi e servizi di prevenzione per tutelare il veicolo e il conducente in ogni situazione



Tecnologia

Soluzioni connesse e dispositivi IoT per prevenire e intervenire in maniera attiva rapidamente



Partnership

Un modello di collaborazione pensato per supportare i dealer, aumentare la soddisfazione dei clienti e generare nuovo valore

Entra in WeCover

Scopri come creare più valore per il tuo cliente e per la tua concessionaria



Scansiona il QRCode e scopri di più

wecover.life
info@wecover.life
0861 1581601



GAETANO DE BONA

De Bona Motors
Presidente

TRASFORMA LA CRESCITA IN UN PROGETTO FONDATO SU SOLIDITÀ, DETERMINAZIONE E FIDUCIA

Gaetano De Bona interpreta il ruolo dell'imprenditore con concretezza e visione, sostenendo lo sviluppo dell'impresa attraverso competenze, investimenti e qualità del servizio. Il profondo legame con il territorio accompagna una crescita equilibrata e coerente con i valori costruiti nel tempo.



DAVIDE DI MARTINO

Comer Sud
General Manager

TESTIMONE DELL'ECCELLENZA DELLA SICILIA, FRA SFIDE E SUCCESSI

Davide Di Martino affronta l'evoluzione del mercato con rapidità decisionale, apertura all'innovazione e attenzione alle nuove esigenze della mobilità. La sua leadership favorisce un modello d'impresa flessibile, orientato alla crescita e costantemente vicino al cliente.



GIUSEPPE FARINA

Gruppo Farina
CEO

RINNOVA LA TRADIZIONE FAMILIARE ATTRAVERSO INNOVAZIONE E CULTURA DEL SERVIZIO

Giuseppe Farina rappresenta una storia costruita sulla passione per l'automobile e sulla capacità di evolvere insieme al mercato. La continuità dell'impresa si accompagna a una costante attenzione alla qualità, all'organizzazione e alla relazione con il cliente.



ADO FASSINA

Gruppo Fassina

Amministratore Delegato

SVILUPPA LA DISTRIBUZIONE AUTOMOBILISTICA ATTRAVERSO INTUIZIONE, CORAGGIO E LUNGIMIRANZA

Ado Fassina rappresenta una figura di riferimento per il settore. La sua esperienza testimonia la capacità di riconoscere in anticipo le trasformazioni del mercato e di tradurle in percorsi di crescita destinati a lasciare un segno duraturo.



ALESSANDRO FASSINA

Gruppo Autopolar

Amministratore Delegato

LEADER CAPACE DI INTERPRETARE IL CAMBIAMENTO ATTRAVERSO INNOVAZIONE E VISIONE STRATEGICA

Alessandro Fassina promuove un modello d'impresa moderno, attento alla qualità dell'organizzazione e alla valorizzazione delle persone. La sua capacità di integrare esperienza e nuove prospettive accompagna l'evoluzione dell'azienda e dei servizi dedicati alla mobilità.



GIANLUCA ITALIA

Mocauto Group

Amministratore Delegato

PONE AL CENTRO DI OGNI SUA SCELTA QUALITÀ, SERVIZIO E ATTENZIONE A FAVORE DEL CLIENTE

Gianluca Italia interpreta il retail automobilistico con competenza e costante ricerca dell'eccellenza. La cura dell'esperienza del cliente, unita alla capacità di organizzare processi e servizi, contribuisce a definire un modello contemporaneo e riconoscibile.

**MIRIAM LOIACONO**

Autoclub Group
CEO

**GUIDA STIMATA CHE VALORIZZA LE COMPETENZE
E TRASFORMA LA COLLABORAZIONE IN CRESCITA
CONDIVISA**

Miriam Loiacono promuove una cultura manageriale fondata sul coinvolgimento delle persone, sulla responsabilità e sul miglioramento continuo. Il suo contributo sostiene un'organizzazione capace di affrontare il cambiamento con solidità, innovazione e attenzione alla qualità, ponendo sempre al centro la figura umana.

**EMMA LUPO**

M.B. Ugo Scotti
General Manager

**UNISCE SENSIBILITÀ MANAGERIALE, VISIONE STRATEGICA
E ATTENZIONE ALLA RELAZIONE CON IL CLIENTE**

Emma Lupo interpreta l'evoluzione del mercato automobilistico con una visione aperta e orientata alle persone. Il suo percorso valorizza competenze, qualità del servizio e capacità di accompagnare l'impresa verso la mobilità del futuro.

**FRANCESCO MALDARIZZI**

Maldarizzi Automotive
Presidente

**IMPRENDITORE VISIONARIO CHE HA TRASFORMATO
LA CRESCITA IN UN PROGETTO DI RIFERIMENTO PER IL
SETTORE**

Francesco Maldarizzi è un indiscusso protagonista della distribuzione automobilistica italiana. La capacità di coniugare ambizione, organizzazione, innovazione e attenzione alle persone rappresenta il tratto distintivo di un percorso costruito con determinazione e lungimiranza, superando con successo sfide impegnative.



MATTHIAS MOSER

Eurocar
CEO

VALORIZZA LA LEADERSHIP INTERNAZIONALE FONDATA SU QUALITÀ ORGANIZZATIVA E COMPETENZA NELLA PROPRIA REALTÀ

Matthias Moser interpreta l'evoluzione del mercato attraverso metodo, visione e attenzione agli standard di eccellenza. La sua esperienza contribuisce allo sviluppo di un modello distributivo moderno, strutturato e capace di valorizzare la propria organizzazione.



IOLANDA RIOLO

Riolo Group
Presidente

CONIUGA EFFICACEMENTE CONTINUITÀ FAMILIARE, INNOVAZIONE E PROFONDA RESPONSABILITÀ VERSO IL TERRITORIO

Iolanda Riolo interpreta l'impresa come luogo di crescita economica, professionale e sociale. La sua attenzione alle persone, alla qualità del servizio e alle relazioni costruite nel tempo rafforza un modello imprenditoriale fondato sulla fiducia e sulla presenza nella comunità.



ROBERTO SCARABEL

Scarabel
Amministratore unico

IMPRENDITORE CON GRANDI CAPACITÀ DI FARE SQUADRA SIA IN IMPRESA CHE NEL SETTORE AUTOMOTIVE

Roberto Scarabel affronta l'evoluzione del mercato con equilibrio, concretezza e capacità di guardare nel lungo periodo. Il suo percorso consolida un modello d'impresa nel quale solidità organizzativa, servizio e fiducia rappresentano valori centrali.

**MATTIA VANINI****Autotorino**

Vice Presidente

FORTE INNOVATORE ED AMANTE DELLE SFIDE CHE AFFRONTA CON DETERMINAZIONE E VALORIZZAZIONE DELLE PERSONE

Mattia Vanini contribuisce allo sviluppo di un'organizzazione capace di coniugare crescita, qualità del servizio e responsabilità. La sua visione interpreta le trasformazioni del mercato come occasione per rafforzare competenze, processi e cultura aziendale, superando la figura del classico dealer.

**PLINIO VANINI****Autotorino**

Presidente

PROTAGONISTA INDISCUSSO DELLA DISTRIBUZIONE AUTOMOBILISTICA ATTRAVERSO UNA VISIONE CAPACE DI ANTICIPARE IL MERCATO

Plinio Vanini rappresenta una delle figure più autorevoli della distribuzione automobilistica nazionale. Il suo percorso unisce coraggio imprenditoriale, capacità organizzativa e visione di lungo periodo, trasformando una storia d'impresa in un riferimento per l'intero settore..

**ELSA ZANNIER****Lombarda Motori**

Amministratore Unico

CONIUGA EGREGIAMENTE COMPETENZA, QUALITÀ ORGANIZZATIVA E ATTENZIONE COSTANTE AL CLIENTE

Elsa Zannier interpreta il proprio ruolo con autorevolezza, sensibilità manageriale e capacità di valorizzare le persone. Il suo contributo sostiene una cultura d'impresa fondata sulla professionalità, sull'innovazione e sulla qualità delle relazioni.

YOUR REMARKETING PARTNER

La soluzione per i dealer che
semplifica la vendita e
l'acquisto di usato B2B.

Dalla valutazione alla
consegna, un servizio
completo e personalizzabile.

www.bca.com





BCA Italia per l'acquisto

Che tipi di veicoli posso trovare?

- Uno stock multibrand completo: veicoli da permuta e da noleggio, per qualunque fascia di prezzo. Ogni giorno migliaia di offerte

Ogni settimana ci sono nuove aste?

- La proposta di veicoli acquistabili si rinnova ogni settimana con oltre 20.000 aste all'anno

Perché conviene comprare con BCA?

- Perché accedi direttamente ad un vasto mercato locale ed europeo, assicurandoti i migliori margini di rivendita

...

Come posso iniziare a comprare?



REGISTRATI

Scopri tutti i vantaggi del
B2B Market di BCA



Oltre 5.000 auto in asta, ogni giorno.

Un'offerta in continuo movimento: il **45%** dei veicoli ha meno di **4 anni** e il **52%** arriva in vendita con meno di **100.000 km**.

Numeri che sono la fotografia di una proposta commerciale sempre **fresca, varia** e costantemente **rinnovata**.



TOP DEALERS ITALIA 2027

TOP DEALERS ITALIA 2027

I CAMPIONI DELLA MOBILITÀ.

I **TOP DEALERS ITALIA** rappresentano l'eccellenza della distribuzione automobilistica nazionale. Sono selezionati da una giuria anonima di esperti secondo criteri che valutano solidità, qualità gestionale, reputazione, capacità di innovazione e soddisfazione del cliente.

LA GUIDA 2027 INTRODUCE UNA TERZA AREA DEDICATA AL NOLEGGIO

Accanto al **PROFILO del Dealer**, con i principali dati aziendali e i Brand rappresentati, e alla consolidata sezione dedicata all'**USATO** con tutti i servizi offerti, la **GUIDA 2027** aggiunge una nuova area riservata al **NOLEGGIO**. Un ampliamento che fotografa meglio l'evoluzione dei **TOP DEALERS ITALIA** verso un modello sempre più completo di mobilità.

LE INTERVISTE CONFLUISCONO NEL NUOVO OSSERVATORIO

Dopo tre edizioni, le singole interviste ai vertici dei **TOP DEALERS ITALIA** lasciano spazio a un nuovo **OSSERVATORIO** articolato in sei focus strategici. Le risposte raccolte vengono così sintetizzate e messe a confronto per offrire una lettura più immediata, trasversale e utile dei principali cambiamenti che stanno interessando il settore.

L'elenco dei **TOP DEALERS ITALIA** selezionati dalla nostra giuria è presentato nelle pagine seguenti in ordine alfabetico.





 **Central Motors**
CONCESSIONARIA TOYOTA E LEXUS

📍 Corso Giambone 33
10134 Torino

☎ 02.7021101
🌐 www.ambrostore.it
✉ info@ambrostore.it

9 SEDI nelle province di Alessandria e Torino

Central Motors di AD Motors spa nasce nel 1992 come prima concessionaria esclusiva Toyota per Torino e provincia. La sede principale si trova a Torino in Corso Giambone 33 su 30.000 m², con sedi secondarie a Torino, a Borgaro, Collegno e Alessandria. Fondata su valori come passione, onestà e inclusività, offre una completa gamma di servizi: vendita, assistenza, carrozzeria, revisioni, pneumatici, noleggio e assicurazioni. Conta 5 centri assistenza, oltre 250.000 clienti e 200.000 interventi in garanzia.

BRANDS



SEZIONE USATO

TOYOTA APPROVED

www.centralmotors.it/usato

- Assistenza stradale
- Certificazione chilometraggio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato senza permuta
- Vettura sostitutiva

8 SEDI dedicate all'usato

1000 VETTURE (media mensile)

50 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Valore futuro garantito
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 60
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 24
- Carrozzeria
- Centro Revisioni
- Agenzia Pratiche Auto
- Assicurazioni
- Pneumatici

SEZIONE NOLEGGIO

KINTO

<https://www.centralmotors.it/noleggio-lungo-termine-torino/>

5 SEDI dedicate al noleggio



AF MOTORS

Viale Monastir Km 8,5
09028 Seatu (CA)

070.22222

www.afmotors.it

info@afmotors.it

1 SEDE nella provincia di Cagliari

“Da oltre 40 anni, Sempre con te”. La Concessionaria AF Motors, guidata con visione da Paola Fodde. Pionieri assoluti dell’evoluzione della mobilità in Sardegna, va oltre la semplice vendita, offrendo soluzioni su misura con Fiat, Abarth, Alfa Romeo, Hyundai, Jeep, Lancia, Opel, EMC, Foton e BYD. Si tratta di un ecosistema di servizi sviluppato intorno alla persona, con nuovo, usato, assistenza e noleggio. Una presenza continua e rassicurante nella vita di chi sceglie AF Motors.

BRANDS



SEZIONE USATO

AF USATO

www.afmotors.it/usauto/

1 SEDE dedicata all’usato

300 VETTURE (media mensile)

30 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Certificazione sul chilometraggio
- 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 0 a 84
- Mesi di garanzia offerti: da 0 a 36
- Soddisfatti o rimborsati: 2 giorni

SEZIONE NOLEGGIO

AF MOTORS RENT

afmotrorsrent.it

2 SEDI dedicate al noleggio

45 NOLEGGI Breve termine (media mensile)

12 NOLEGGI Lungo termine (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **31%**, obiettivi a medio termine **40%**
 Gestione diretta o tramite società NLT **Diretta**
 Partnership con player del settore **Leasys, Italrent, Aeval**



Via Enzo Jannacci, 4
20054 Segrate (MI)

02.7021101

www.ambrostore.it

info@ambrostore.it

2 SEDI nella provincia di Milano

Ambrostore, da 25 anni punto di riferimento per Milano e provincia, è oggi concessionaria multimarca Ford, Geely, DR Automobiles Groupe e Mitsubishi. Per celebrare questo importante traguardo, inaugura una nuova sede all'avanguardia vicino all'aeroporto di Linate, ampliando l'offerta di servizi per soddisfare ogni esigenza di auto e veicoli commerciali (anche a domicilio), noleggio a breve e lungo termine, finanziamenti, assicurazioni e ricambi originali.

BRANDS



SEZIONE USATO

AMBROSTORE

www.ambrostore.it

2 SEDI dedicate all'usato

220 VETTURE (media mensile)

20 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- 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
- Mesi di finanziamento offerti: da 24 a 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 36

SEZIONE NOLEGGIO

AMBRO RENT

www.ambrostore.it

1 SEDE dedicata al noleggio

15 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **8%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Tramite Arval, Ayvens e LeasePlan**

Partnership con player del settore **Arval, Ayvens e LeasePlan**



📍 Via Rifreddo, 7
85100 Potenza (PZ)

☎ 0971.54577
🌐 www.autoelite.it
✉ info@autoelite.it

2 SEDI nella provincia di Potenza

Auto Elite nasce nel 1988 dalla visione imprenditoriale di Valentino Pessolano ed è oggi un punto di riferimento nel settore automotive in Basilicata. Con sedi a Potenza e Villa d'Agri, il Gruppo offre vendita e assistenza multimarca, servizi dedicati e soluzioni di mobilità. Oggi l'azienda prosegue il proprio percorso con il passaggio generazionale, grazie all'impegno di Antonio e Donato Pessolano, con uno sguardo costante a innovazione, qualità e centralità del cliente.

BRANDS



SEZIONE USATO

USATO CERTIFICATO AUTO ELITE

www.autoelite.it

2 SEDI dedicate all'usato

100 VETTURE (media mensile)

29 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Pacchetti assicurativi
- 122 Controlli effettuati
- Valore futuro garantito
- Mesi di finanziamento offerti: da 48 a 120
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 84

SEZIONE NOLEGGIO

AUTO ELITE RENT

www.autoelite.it

1 SEDE dedicata al noleggio

125 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **19%**, obiettivi a medio termine..... **100/anno**
Gestione diretta o tramite società NLT **Leasys**
Partnership con player del settore **Leasys, Ayvens**

A photograph of two young women sitting in the front seats of a car. The woman in the foreground is smiling and looking towards the right. She has blonde hair tied back and is wearing a yellow top and a necklace. The woman in the background is also smiling and wearing a straw hat and a patterned shirt. The car's interior and windows are visible, with soft lighting suggesting a sunny day.

Agos for **MOBILITY**

**Un ecosistema di
prodotti e soluzioni
innovative al servizio
del tuo business,**
pensato per rispondere
in modo completo alle
esigenze dei tuoi clienti.

**TUTTA LA
MOBILITÀ,
UN SOLO
PARTNER.**

Agos
real life, real people

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Salvo approvazione Agos Ducato S.p.A. Per le informazioni precontrattuali richiedere sul punto vendita il documento "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" (SECCI) e copia del testo contrattuale.



Auto System

NOT A CONVENTIONAL DEALER

Viale Regione Siciliana Nord Ovest
6855 e 6185
90146 Palermo

091.7529100

www.autosystem.com

autosystem@autosystem.com

3 SEDI nella provincia di Palermo

Auto System è la Concessionaria Ufficiale Volkswagen, SEAT, CUPRA, ŠKODA, Veicoli Commerciali Volkswagen e Usato Certificato per Palermo e provincia. Dal 1988, con oltre 80 professionisti, offriamo un servizio orientato a qualità, affidabilità e soddisfazione del cliente. Mettiamo a disposizione un'ampia gamma di vetture nuove, usate, Km0, assistenza specializzata e consulenza dedicata, contribuendo da sempre anche alla crescita culturale del territorio.

BRANDS



SEZIONE USATO

VOLKSWAGEN USATO CERTIFICATO

www.autosystem.com

2 SEDI dedicate all'usato

150 VETTURE (media mensile)

50 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 110 Controlli effettuati
- Valore futuro garantito
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 72
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 12

SEZIONE NOLEGGIO

AUTO SYSTEM

www.autosystem.com

2 SEDI dedicate al noleggio

35 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **20%**, obiettivi a medio termine.....**NTL 30%**
Gestione diretta o tramite società NLT **Volkswagen Leasing**
Partnership con player del settore **No**



Autocentri Balduina

📍 Via Appia Nuova 803
00178 Roma

☎ 06.784611

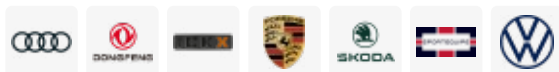
🌐 www.autocentribalduina.com

✉ info@autocentribalduina.com

10 SEDI nelle province di Frosinone, Roma e Viterbo

Autocentri Balduina nasce nel 1962 e si afferma come pilastro dell'industria automobilistica romana. Da azienda familiare è diventata oggi una solida realtà in cui ogni membro condivide la mission principale: garantire un servizio personalizzato che superi le aspettative. La continua ricerca di innovazione è il focus di Autocentri Balduina, che offre servizi eccellenti su misura mirati a soddisfare appieno le esigenze dei clienti, guidati dal mantra 'il meglio sempre', perseguendo l'eccellenza.

BRANDS



SEZIONE USATO

AB REDRIVE

autocentribalduina.com/ricerca-auto/usate

4 SEDI dedicate all'usato

600 VETTURE (media mensile)

200 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 110 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 48
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 24

SEZIONE NOLEGGIO

AB CARMOBILITY

www.autocentribalduina.com/rent-a-car

1 SEDE dedicata al noleggio

95 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **23,4%**, obiettivi a medio termine **> 25%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Volkswagen Financial Services,
Volkswagen Leasing**



Autoclub.it

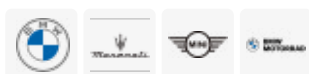
Via Emilia Est
41122 Modena

059.376500
www.autoclub.it
info@autoclub.it

7 SEDI nelle province di Bologna (Imola), Modena e Reggio Emilia

Con oltre 40 anni di storia nella Motor Valley, Autoclub S.p.A. è la concessionaria ufficiale BMW, MINI e BMW Motorrad fondata nel 1982 da Antonio Barbieri e inaugurata alla presenza di Enzo Ferrari. Realtà storica del mondo BMW di Modena, dal 2023 ha iniziato un processo di espansione con l'acquisizione di nuovi showroom e centri assistenza a Carpi, Reggio Emilia, Sassuolo e Imola. Con Tridentclub, l'azienda rappresenta con orgoglio il brand Maserati nella città storica del marchio.

BRANDS



SEZIONE USATO

AUTOCLUB USATO CERTIFICATO BMW

www.autoclub.it

1 SEDE dedicata all'usato
535 VETTURE (media mensile)
125 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 92 Controlli effettuati
- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Valore futuro garantito
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Remote Services e MINI App
- Ricarica veicoli elettrici (Energy Auto)
- Mesi di finanziamento offerti: fino a 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48

SEZIONE NOLEGGIO

AUTOCLUB - NOLEGGIO BMW/MINI

www.autoclub.it

4 SEDI dedicate al noleggio
9 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **5%**, obiettivi a medio termine..... **10%**
Gestione diretta o tramite società NLT **Gestione diretta tramite ALPHABET**



AUTOCLUB GROUP

📍 Via Napoli, 364 b2-b3
70132 Bari

☎ 080.5351711

🌐 www.autoclubgroup.it

✉ lead@autoclubgroup.it

2 SEDI nelle province di Bari e Taranto

Dal 1991, Autoclub Group è punto di riferimento in Puglia per la mobilità, affermandosi come Top Dealer nel settore. Con 14 brand e 2 punti vendita a Bari e Massafra, offriamo auto nuove e usate certificate, post-vendita, ricambi originali e noleggio. La crescita costante garantisce un'esperienza completa e personalizzata per ogni cliente.

BRANDS



SEZIONE USATO

AUTOCLUB USED CAR E ZERO KM

www.autoclubgroup.it/auto

2 SEDI dedicate all'usato

350 VETTURE (media mensile)

100 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Fidelity card
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione

- 100 Controlli effettuati
- 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

SEZIONE NOLEGGIO

AUTOCLUB RENT

rent.autoclubgroup.it

2 SEDI dedicate al noleggio

190 NOLEGGI (media mensile breve/medio)

26 NOLEGGI (media mensile lungo)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **1%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Gestione diretta Autoclub Srl**

Partnership con player del settore **Leasys, Ayvens, ItalRent, Arval**



AUTOÉQUIPE

Via Silicella 1
00169 Roma

06.2325901

www.gruppoautoequipe.it

servizioclienti@gruppoautoequipe.it

7 SEDI nella provincia di Roma

Dal 1982 Autoéquipe S.p.A. rappresenta un punto di riferimento nel settore automotive a Roma, dove oggi conta 7 sedi e oltre quarant'anni di esperienza. Il Gruppo è concessionario ufficiale dei marchi Renault, Dacia, Seat, Cupra, Evo e Mobilize, offrendo soluzioni di mobilità personalizzate per privati e aziende. Oltre alla vendita di auto nuove, Autoéquipe ha sviluppato divisioni specializzate per rispondere a ogni esigenza del cliente: Autoéquipe Rent gestisce il noleggio a breve, medio e lungo termine, mentre Autoéquipe Usato si occupa di vetture aziendali, km 0 e usato garantito. Completano l'offerta una divisione per i servizi assicurativi e un'area riservata a commercianti e rivenditori. Il Gruppo offre anche un efficiente servizio post-vendita per l'assistenza e la cura dell'auto, caratterizzato da rapidità e alti standard qualitativi. Innovazione, affidabilità e centralità della persona sono i valori che guidano l'azienda nel garantire un'esperienza di mobilità completa.

BRANDS



SEZIONE USATO

AUTOEQUIPE USATO

www.gruppoautoequipe.it/auto-roma/
usate/auto/usate/

2 SEDI dedicate all'usato

500 VETTURE (media mensile)

25 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Fidelity card
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 150 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 72
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 60
- Soddisfatti o rimborsati: 14 giorni
- Prenotazione Online tramite Paypal
- Noleggio su vetture usate

SEZIONE NOLEGGIO

AUTOEQUIPE RENT

www.gruppoautoequipe.it/noleggio

3 SEDI dedicate al noleggio

30 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **14%**, obiettivi a medio termine **17%**
Gestione diretta o tramite società NLT **Subnoleggio e principali operatori**
Partnership con player del settore **Horizon Automotive**

Maya

L'AI CHE GESTISCE LE TUE CONVERSAZIONI

Nel rapporto tra dealer e cliente, **il tempo è spesso poco e le decisioni nascono fuori dagli orari e dai luoghi tradizionali.**

Le informazioni servono subito e la relazione continua anche in assenza di una presenza fisica.

> MAYA PRESIDIA QUESTO SPAZIO

Un'intelligenza artificiale che dialoga e interpreta, capace di anticipare le esigenze e rafforzare la relazione su ogni canale, **senza sostituire il valore del contatto umano.**



SCOPRI COME
FUNZIONA

Powered by *Air*





Moser
Das Autohaus

📍 Via delle Fabbriche, 4
39031 Brunico (BZ)

☎ 0474.571400

🌐 www.dasautohaus.it

✉ info@automoser.com

1 SEDE nella provincia di Bolzano

Autohaus Moser di Brunico mette al centro le persone, non le auto.

Con il sistema "bestexperience", ogni cliente viene accompagnato prima, durante e dopo l'acquisto, con l'obiettivo di vivere la migliore esperienza possibile in ogni fase del percorso. Prima dell'acquisto, il cliente riceve una consulenza personalizzata e orientata alle sue reali esigenze. Durante l'acquisto, viene guidato con trasparenza nella scelta del veicolo più adatto. Dopo l'acquisto, l'assistenza continua con servizi dedicati, garanzie fino a 36 mesi e una rete di oltre 40 officine convenzionate.

La filosofia: un'auto si può comprare ovunque, ma il servizio secondo la formula "bestexperience" esiste in questa forma solo da Moser.

BRANDS

MULTIMARCA

SEZIONE USATO

BESTEXPERIENCE

www.dasautohaus.it

1 SEDE dedicata all'usato

180 VETTURE (media mensile)

50 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale 24/7
- Certificazione sul chilometraggio
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 80 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 72
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 36
- Soddisfatti o rimborsati: 14 giorni

ALTRI SERVIZI

- Noleggio su vetture usate
- Valutazione usato online
- Appuntamenti per servizio e consulenza online



AUTOINDUSTRIALE
mobility group

Via Galvani, 41
39100 Bolzano

0471550000

www.autoindustriale.com

info@autoindustriale.com

7 SEDI nelle province di Bolzano e Trento

Fondata nel 1976 da Eduard Baumgartner, Autoindustriale è cresciuta fino a diventare Autoindustriale Mobility Group, con 7 sedi e oltre 350 collaboratori. Offre servizi di vendita, assistenza e soccorso stradale per i marchi Mercedes-Benz, Smart, Renault e Dacia. Guidata da Alois e Lukas, seconda e terza generazione della famiglia Baumgartner, è un punto di riferimento per la mobilità in Alto Adige e Trentino. Nel 2026 ha inoltre festeggiato con orgoglio il Giubileo dei 50 anni di attività, celebrando mezzo secolo di crescita, innovazione e presenza sul territorio.

BRANDS



SEZIONE USATO

USED CARS

www.autoindustriale.com

4 SEDI dedicate all'usato

250 VETTURE (media mensile)

30 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- 70 Controlli effettuati
- Possibilità di video call con venditore

- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 24 a 72
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 36
- Stoccaggio gomme estive/invernali
- Soddisfatti o rimborsati: 84 giorni

SEZIONE NOLEGGIO

AUTOINDUSTRIALE RENT

www.autoindustriale.com

7 SEDI dedicate al noleggio

10 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 <5%

Gestione diretta o tramite società NLT **Mercedes-Benz Lease, Ayvens, ES Mobility**

Partnership con player del settore **Servizio Captive**



AUTOTEAM

INTERGEA **NORDEST**.it

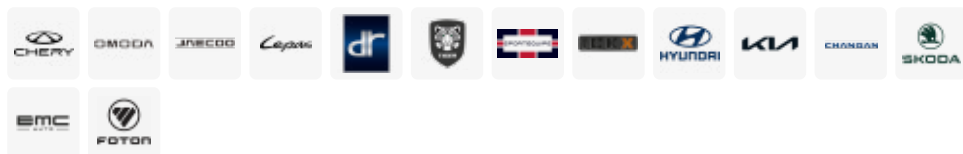
📍 Via Mantova, 16/A
37045 Legnago (VR)
☎ 0442.24800
📧 intergeanordest.it
✉ marketing@intergeanordest.it

11 SEDI nelle province di Padova, Rovigo, Treviso, Venezia e Verona

Autoteam è oggi concessionaria Kia, Skoda, Hyundai, Dr Automobiles, SportEquipe, Tiger, ICH-X, Omoda, Jaecoo, Lepas, Chery, EMC, Foton, Changan e punto di riferimento per le auto usate. È presente a Legnago (VR), Este (PD), Rovigo, Padova, San Vendemiano (TV) e Mestre (VE). Inoltre, a Padova è anche Arval Store.

Autoteam, insieme ad Autoteam 9 e Ferrari Motors, è parte del Gruppo Intergea Nord Est.

BRANDS



SEZIONE USATO

USATO | INTERGEANORDEST.IT

intergeanordest.it

6 SEDI dedicate all'usato

500 VETTURE (media mensile)

40 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 110 Controlli effettuati
- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 24 a 120
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 60

SEZIONE NOLEGGIO

intergeanordest.it

1 SEDE dedicata al noleggio

30 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **10%**, obiettivi a medio termine..... **15%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Arval e altri partner**

Partnership con player del settore **Arval di cui siamo Store ufficiale a Padova**



Via Stazione, 4
 23013 Cosio Valtellino (SO)
 0342.634211
www.autotorino.it
info@autotorino.it

75 SEDI nelle province di Belluno, Bergamo, Biella, Como, Cremona, Lecco, Milano, Modena, Novara, Parma, Pavia, Pordenone, Reggio Emilia, Roma, Sondrio, Torino, Treviso, Trieste, Udine, Varese, Venezia, Verbano-Cusio-Ossola, Vercelli e Verona

Con 75 sedi in Italia e 1 in Polonia e 3400 collaboratori, Autotorino è il dealer auto italiano di riferimento nel settore, 23° per fatturato in Europa (ICDP 2025 Guide). Nel 2025 ha venduto oltre 82000 vetture e fatturato 2,8€ mld. Rappresenta ufficialmente 11 Gruppi Automotive attraverso una rete articolata e radicata in 6 Regioni. La visione vocata a vicinanza, impegno e serietà si traduce in qualità e innovazione di organizzazione e servizi, attraverso formazione, ricerca e sviluppo.

BRANDS



SEZIONE USATO

BEBEEP

www.autotorino.it

74 SEDI dedicate all'usato

4000 VETTURE USATE disponibili all'acquisto (media giornaliera)

100 VETTURE KM ZERO (media giornaliera)

- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- Più di 100 Controlli effettuati
- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 60
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 24
- Soddisfatti o rimborsati: 15 giorni/1500 km
- Diagnosi evoluta chilometraggio reale veicoli con tecnologia TEXA
- Formule d'acquisto All-Inclusive
- Soddisfatto e Garantito
- Pacchetti manutenzione
- Test-drive vetture usate



autouno

GROUP

📍 Via Nazionale delle Puglie 195
80026 Casoria(NA)

☎ 0817593700

🌐 www.gruppoautouno.it

✉ info@gruppoautouno.it

7 SEDI nelle province di Avellino e Napoli

Autouno Group è una realtà di riferimento nel settore automotive, attiva dal 1974 e specializzata nella vendita di auto e veicoli commerciali nuovi e usati, noleggio a breve e lungo termine e assistenza post-vendita. Con sedi tra Napoli e Avellino, offre soluzioni di mobilità su misura per privati, professionisti e aziende, distinguendosi per qualità del servizio, innovazione, attenzione al cliente e impegno verso una mobilità sempre più sostenibile.

BRANDS



SEZIONE USATO

USATO+

www.gruppoautouno.it/usato

1 SEDE dedicata all'usato

250 VETTURE (media mensile)

50 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Certificazione sul chilometraggio
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 110 Controlli effettuati
- Valore futuro garantito
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 36

SEZIONE NOLEGGIO

AUTOUNO RENT

www.gruppoautouno.it/noleggio-a-lungo-termine/

6 SEDI dedicate al noleggio

400 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **32%**
 obiettivi a medio termine..... **Diventare leader nel Centro-Sud Italia**
 Gestione diretta o tramite società NLT **Gestione diretta**
 Partnership con player del settore **Leasys, Arval, Stellantis Renting, Volkswagen Leasing**

TIVALE.IT

GARANZIA DI RIACQUISTO CERTIFICATA

**IL VALORE
CHE RESTA.
IL CLIENTE
CHE TORNA.**

- ✓ GARANZIA DI RIACQUISTO CERTIFICATA
- ✓ FIDELIZZAZIONE ESCLUSIVA
- ✓ TRADE CYCLE MANAGEMENT



TI VALE.IT

UN PROGETTO DI
EQUUS
ITALIA



AUTOVITTANI

Via Asiago, 21
22100 Como

031.573210

www.autovittani.it

info@autovittani.it

5 SEDI nelle province di Como, Lecco e Sondrio

Il Gruppo Vittani 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. Autovittani, fondata a Como nel 1962, è oggi concessionaria ufficiale Renault e Dacia con 4 filiali dirette sui territori di Como, Lecco e Sondrio. Motovittani, neo-nata del gruppo, è concessionaria ufficiale Aprilia, Moto Guzzi, Piaggio e Vespa nei territori di Como e Sondrio.

BRANDS



SEZIONE USATO

AUTOVITTANI SELECT

www.autovittani.it/ricerca/usato

4 SEDI dedicate all'usato

300 VETTURE (media mensile)

80 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- 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

SEZIONE NOLEGGIO

AUTOVITTANI

www.autovittani.it/mobility

4 SEDI dedicate al noleggio

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **10%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Società esterna**



📍 Via Bologna 102
10154 Torino

☎ 011.2483711

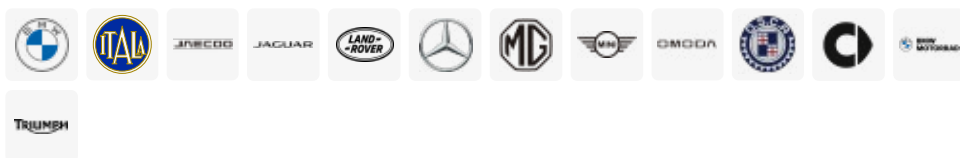
🌐 www.biautogroup.com

✉ info@biautogroup.com

18 SEDI nelle province di Torino, Asti, Alessandria, Alba, Genova

BIAUTO GROUP è una realtà consolidata in Piemonte e Liguria per i brand BMW, MINI, Mercedes, Smart, Jaguar e Land Rover, MG, Omoda e Jaecoo, Osca e Itala, Triumph e BMW Motorrad. Concessionarie ufficiali, centri assistenza e centri usato garantito multibrand. BIAUTO Group investe, in modo continuo, in processi, strutture, digitalizzazione e risorse umane: ridisegnando il volto della Concessionaria d'auto di domani ponendo il Cliente sempre al centro di una nuova esperienza di acquisto.

BRANDS



SEZIONE USATO

BIAUTLET

www.biautogroup.com/biautlet/

6 SEDI dedicate all'usato

900 VETTURE (media mensile)

70 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 165 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 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 60

SEZIONE NOLEGGIO

BIDRIVE

www.bidrive.com

2 SEDI dedicate al noleggio



Birindelli

Viale Palmiro Togliatti 79
50059 Sovigliana-Vinci (FI)

0571.902482

[birindelli.com](https://www.birindelli.com)

info@birindelli.com

13 SEDI nelle province di Firenze, Prato, Lucca, Livorno, Pistoia e Arezzo

Birindelli Auto è la Concessionaria di riferimento in Toscana per i brand premium BMW, MINI e BMW Motorrad. Conta 6 Showroom con Service ufficiali BMW e MINI, 3 Concessionarie con Service BMW Motorrad, 3 Centri Usato multimarca, e dal 2025 è anche Concessionaria Omoda & Jaecoo a Lucca, oltre che partner ufficiale INEOS Automotive per l'intera regione Toscana, sia per la vendita che per l'assistenza.

Con oltre 240 collaboratori, l'esperienza Birindelli unisce servizi di assistenza all'avanguardia e un'eccellente attenzione al cliente. Professionalità, trasparenza e affidabilità sono garantite in ogni fase del percorso d'acquisto e post-vendita.

BRANDS



SEZIONE USATO

BIRINDELLI USATO

[birindelli.com](https://www.birindelli.com)

9 SEDI dedicate all'usato

550 VETTURE (media mensile)

60 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- Controlli a 360°
- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Valore futuro garantito
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 24 a 120
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48
- Soddisfatti o rimborsati: 15 gg/1500 Km

SEZIONE NOLEGGIO

BIRINDELLI NOLEGGIO

[birindelli.com/noleggio/](https://www.birindelli.com/noleggio/)

8 SEDI dedicate al noleggio

Gestione diretta o tramite società NLT **Alphabet**
Partnership con player del settore **Horizon Automotive**



BISSONAUTO

📍 Via Nazionale 56
36040 Vancimuglio di
Grumolo delle Abbadesse (VI)

☎ 800.210800
🌐 www.bissonauto.it
✉ clienti@bissonauto.it

13 SEDI nelle province di Padova, Rovigo, Vicenza e Venezia

Bisson Auto opera per i brand Ford, Mazda, Volvo e Lynk&Co con una rete di 11 filiali tra Vicenza, Padova, Rovigo e Chioggia. Alle spalle dell'organizzazione c'è una pluriennale esperienza nella vendita, nell'assistenza e nei servizi connessi ai marchi ufficiali rappresentati. BFree è il servizio di noleggio a breve e lungo termine di Bisson: un importante tassello che completa il mosaico dei servizi offerti al cliente.

BRANDS



SEZIONE USATO

CENTRO USATO

www.bissonauto.it

9 SEDI dedicate all'usato
400 VETTURE (media mensile)
50 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Finanziamenti
- Consegna a domicilio
- 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 48
- Mesi di garanzia offerti: 12
- Soddisfatti o rimborsati: 30gg /1500 Km

SEZIONE NOLEGGIO

BFREE NOLEGGIO

www.bfreenoleggio.it

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **8%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Arval, Ayvens, Ford Business Partner, Leasys, Lynk & Co, Mazda Rent, Santander, Volvo Car Rent**



BONOLDI

dal 1966

Via Ghedi 53
25018 Montichiari (BS)

030.961654

www.bonoldisrl.it

info@bonoldi.it

1 SEDE nella provincia di Brescia

Dal 1966, Bonoldi è molto più di una concessionaria.

Tre generazioni di passione, valori e un unico obiettivo: il cliente al centro. Qualità del servizio, fiducia e fidelizzazione non sono solo parole, sono il nostro DNA, tramandato nel tempo e rinnovato ogni giorno.

Auto nuove, usato certificato multimarca, noleggio flessibile su tutti i brand e servizi a 360°: tutto con la stessa cura e la stessa serietà di sempre.

Bonoldi. Tre generazioni, una sola promessa.

BRANDS



SEZIONE USATO

BONOLDI DRIVE

www.bonoldisrl.it/auto/usate/brescia/

1 SEDE dedicata all'usato

100 VETTURE (media mensile)

10 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione

- 100 Controlli effettuati
- Valore futuro garantito
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 120
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 36

SEZIONE NOLEGGIO

BONOLDI RENT

noleggio.bonoldisrl.it

1 SEDE dedicata al noleggio

8 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 6%

Gestione diretta o tramite società NLT Società esterne

Partnership con player del settore Più partner

SAI QUANTO CI È COSTATA QUESTA PUBBLICITÀ?

Sapere quanto costa è facile.
Sapere quanto produce è un'altra storia.



**Scansiona il QR code. Ti aiuteremo
a ottimizzare budget, processi e risultati.**

woodoo
AUTOMOTIVE DIGITAL PARTNER

woodoo.io

 **GAS**
Automotive

gasautomotive.it



BOSSONI

📍 Via Giovanni Agnelli, 3
25034 Orzinuovi (BS)

☎ 030.9407701

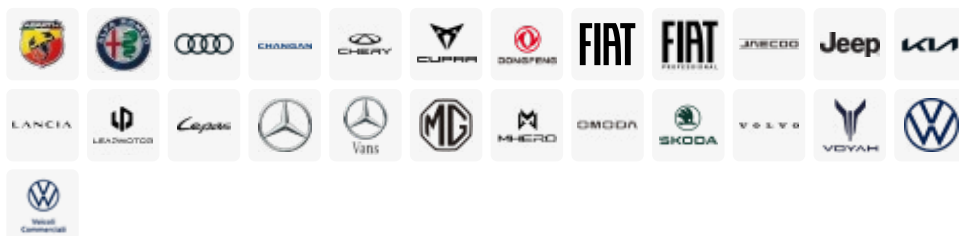
📧 gruppobossoni.it

✉ info@gruppobossoni.it

42 SEDI nelle province di Brescia, Cremona, Mantova, Modena, Piacenza e Reggio Emilia

La famiglia Bossoni opera da oltre 30 anni nel settore auto, partendo nel 1987 con una concessionaria Alfa Romeo a Orzinuovi (BS). Negli anni ha aggiunto FCA, Volvo (2008), Audi e VW (2009), Kia (2011), Skoda (2018), Peugeot (2019), MG (2022), Omoda, Jaecoo e Leapmotor (2023-2024), Seat e Cupra (2024). Oggi conta 25 brand, 42 sedi e una capillare rete post-vendita.

BRANDS



SEZIONE USATO

USATO GRUPPO BOSSONI

gruppobossoni.it

11 SEDI dedicate all'usato

1700 VETTURE (media mensile)

1000 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Fidelity card
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione

- 110 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 96
- Mesi di garanzia offerti da: 12 a 48

SEZIONE NOLEGGIO

NOLEGGIO BOSSONI

noleggio.gruppobossoni.it

42 SEDI dedicate al noleggio

375 NOLEGGI (media mensile)

230 vetture/mese a livello di Gruppo

137 ordini gestiti dai Team Flotte/Noleggio

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **12,5%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Volkswagen Leasing, Arval, Leasys, Ayvens**



BYmy)CAR

📍 Via dei Missaglia 89
20142 Milano

☎ 800.811198

🌐 www.bymycar.it

✉ marketing.bmw.milano@bymycar.it

3 SEDI nella provincia di Milano

BYmyCAR Milano è la prima concessionaria in Italia del BYmyCAR Group, quattordicesimo gruppo europeo nella vendita di automobili per fatturato. A Milano dispone di tre punti vendita distribuiti sul territorio in grado di venire incontro alle esigenze di mobilità Premium grazie ai marchi BMW, BMWi, M, MINI, BMW Motorrad e un'ampia offerta di veicoli usati. Inoltre, in tutti i centri di assistenza il cliente ha la possibilità di mantenere la propria auto.

BRANDS



SEZIONE USATO

BYMYCAR MILANO

www.bymycar.it

2 SEDI dedicate all'usato

250 VETTURE (media mensile)

15 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione

- 92 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 120
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48

SEZIONE NOLEGGIO

BY MY CAR FOR BUSINESS

www.bymycar.it

3 SEDI dedicate al noleggio

20 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **12% OBY 18% in 2 anni**

Gestione diretta o tramite società NLT **Alphabet**

Partnership con player del settore **No**



Carraro Concessionaria

📍 Via Conegliano 51
31058 Susegana (TV)

☎ 0438.4363

🌐 www.gruppocarraro.it

✉ info@gruppocarraro.it

14 SEDI nelle province di Belluno, Pordenone, Treviso, Trieste, Udine e Venezia

Carraro accompagna il cliente in ogni fase, dalla scelta dell'auto all'assistenza post-vendita: con personale specializzato e in continuo aggiornamento, offre servizi completi e innovativi. Da oltre 50 anni, Carraro S.p.A. è presente in Veneto e Friuli Venezia-Giulia con una rete capillare di filiali e i marchi Mercedes-Benz, Subaru, smart, Omoda, Jaecoo, Lepas, EMC, Foton, Unimog.

BRANDS



SEZIONE USATO

CARRARO CARS&TRUCKS

www.gruppocarraro.it

12 SEDI dedicate all'usato

300 VETTURE (media mensile)

- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 150 Controlli effettuati
- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 36
- Carraro Rent - Noleggio a breve e lungo termine auto e VAN

SEZIONE NOLEGGIO

CARRARO RENT

gruppocarraro.it/noleggio-lungo-termine

8 SEDI dedicate al noleggio

35 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **20%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Ald, Mercedes Finacial Services, Horizon**



Cascioli GROUP

Via Giorgio Sidney Sonnino
62012 Civitanova Marche (MC)

346.4334371

www.cascioligroup.it

info@cascioligroup.it

12 SEDI nelle province di Ascoli Piceno, Fermo, L'Aquila, Macerata e Teramo

Cascioli Group, fondato nel 1964, è oggi punto di riferimento per la mobilità nelle Marche e in Abruzzo. Presente nelle province di Ascoli Piceno, Fermo, Macerata, Teramo e L'Aquila, rappresenta i brand BMW, MINI, Mercedes-Benz, Smart e Toyota. Offre soluzioni su misura per ogni esigenza: auto, moto, veicoli commerciali e servizi di noleggio con passione e grande attenzione alle esigenze del cliente.

BRANDS



SEZIONE USATO

CASCIOLI USATO

www.cascioligroup.it

3 SEDI dedicate all'usato

500 VETTURE (media mensile)

50 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna 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 72
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48
- Soddisfatti o rimborsati: 14 giorni

SEZIONE NOLEGGIO

CASCIOLI RENT

www.cascioligroup.it/pagina/casciolirent

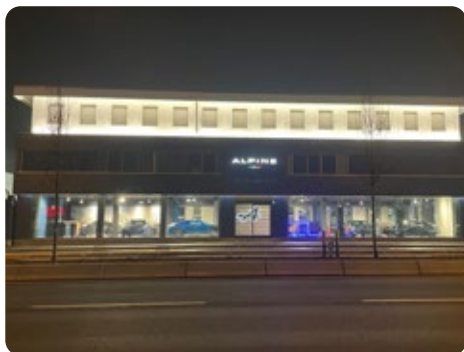
3 SEDI dedicate al noleggio

190 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **20%**, obiettivi a medio termine **25%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Diretta e esterna**

Partnership con player del settore **Ayvens e Arval**



AUTOVIP

Via Sandro Botticelli, 86
10154 Torino

☎ 335.497716

🌐 www.auto-vip.it

✉ paolo.rosboch@auto-vip.it

20 SEDI nella provincia di Torino

Con quattro decenni di esperienza alle spalle e 20 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)

BRANDS



SEZIONE USATO

AUTOSTORE TORINO

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

3 SEDI dedicate all'usato

200 VETTURE (media mensile)

120 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- 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



Il partner ideale per la tua concessionaria



Scopri di più

Scansiona il QRCode
oppure chiama allo **02 8219 7727**

I vantaggi del nostro modello

Servizio in loco

Riduci i tempi operativi, nessuna movimentazione esterna e azzeri i rischi correlati.

Copertura estesa

Grazie alla nostra ampia copertura territoriale, hai un unico fornitore anche per più sedi dislocate sul territorio.

Gestione centralizzata

Unico interlocutore per la gestione operativa, anche su più sedi, con un controllo qualità rapido e reattivo.

Flessibilità operativa

Adatti il servizio in base alle esigenze, al numero di consegne e ai picchi di lavoro, senza vincoli contrattuali.

Solo personale qualificato

Personale formato e qualificato con possibilità di attivazione rapida in funzione dei volumi richiesti.

Gamma completa

Ampia gamma di servizi studiati per rispondere a qualsiasi esigenza operativa, con lavaggio sia ad acqua che waterless.



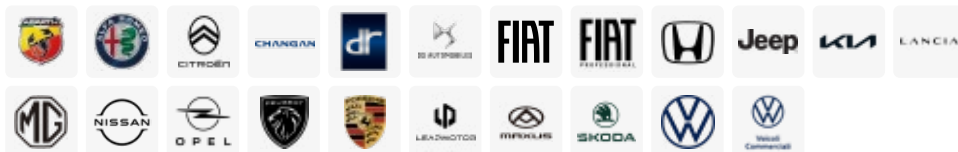
CECCATO AUTOMOBILI
ceccatoautomobili.it

📍 Via Gombe 3
36016 Thiene (VI)
☎ 0445.375700
🌐 www.ceccatoautomobili.it
✉ ceccatoautomobili@gruppoceccato.com

20 SEDI nelle province di Vicenza, Verona, Padova, Treviso, Trento

Ceccato Automobili è leader nella distribuzione automobilistica in Italia e un punto di riferimento nel Nord-Est per la gestione evoluta della mobilità privata e business. Presente in Veneto e Trentino con una rete strutturata di 20 sedi, 86 showroom e 24 brand rappresentati, il Gruppo opera con un approccio integrato che unisce distribuzione automotive, servizi finanziari, noleggio, assistenza post-vendita e soluzioni dedicate alle flotte aziendali e ai veicoli commerciali. Ceccato Automobili coniuga la solidità e i valori di un gruppo radicato nel territorio con una visione contemporanea del settore automotive, orientata all'innovazione, alla qualità dei processi e alla creazione di valore nel lungo periodo.

BRANDS



SEZIONE USATO

CECCATO AUTOMOBILI

www.ceccatoautomobili.it

10 SEDI dedicate all'usato

1700 VETTURE (media mensile)

1500 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Consulenza personalizzata omnicanale
- Test drive su appuntamento anche esteso
- Soluzioni finanziarie personalizzate
- Garanzie estendibili
- Check certificato con controlli tecnici
- Certificazione chilometraggio
- Valutazione usato anche da remoto
- Servizi dedicati a privati, business e P.IVA
- Formula "chiavi in mano" con passaggio, pratiche e attivazioni incluse
- Accesso a stock multibrand e multisede
- Disponibilità immediata di vetture km0 e pronta consegna
- Mesi di finanziamento offerti: da 1 a 848
- Mesi di garanzia offerti da: 1 a 60

SEZIONE NOLEGGIO

CECCATO AUTOMOBILI SPA

noleggio.ceccatoautomobili.it

20 SEDI dedicate al noleggio

30 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **5%**, obiettivi a medio termine..... **30%**
Gestione diretta o tramite società NLT **Arval, Leasys, Ayvens, VW leasing, Stellantis Renting**



📍 Via Varesina, 99
22075 Lurate Caccivio (CO)

☎ 031.390538

🌐 www.clericiauto.it

✉ info@clericiauto.it

15 SEDI nelle province di Como, Milano, Monza e della Brianza, Sondrio, Varese

Con oltre 50 anni di esperienza, il Gruppo Clerici Auto si presenta nel mercato automotive come una realtà dinamica e in costante crescita, punto di riferimento per privati e aziende da Milano al confine svizzero. Offre vendita, manutenzione e servizi integrati grazie a una fitta rete di concessionarie, officine e magazzini, rispondendo con competenza e capillarità alle esigenze del mercato sempre in rapida evoluzione.

BRANDS



SEZIONE USATO

CLERICI AUTO

www.clericiauto.it

4 SEDI dedicate all'usato

550 VETTURE (media mensile)

100 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 120 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 120
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 60

SEZIONE NOLEGGIO

www.clericiauto.it

15 SEDI dedicate al noleggio

50 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **10%**, obiettivi a medio termine **20%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Arval, Ayvens, Leasys, UnipolRental**

Partnership con player del settore **Arval, Ayvens, Leasys, UnipolRental**



COMER SUD

Via Melilli
 95100 Catania
 095.7567611
www.comersud.it
info@comersud.it

19 SEDI nelle province di Agrigento, Caltanissetta, Catania, Messina, Palermo, Siracusa e Ragusa

Comer Sud, fondata nel 1980, è una concessionaria auto multimarca con sede principale a Catania e numerose filiali in Sicilia. Nata come Concessionaria Ufficiale Mercedes-Benz per veicoli industriali, l'azienda ha ampliato la propria offerta includendo tutta la gamma della Stella e marchi come smart, Nissan, Audi, Volkswagen, Seat Cupra, Renault e Dacia. Tra gli eventi significativi, l'espansione nel mercato delle auto usate e l'apertura di nuove sedi a Palermo, Siracusa, Ragusa e a Messina.

BRANDS



SEZIONE USATO

COMER SUD USATO

www.comersud.it/auto-usate

7 SEDI dedicate all'usato

200 VETTURE (media mensile)

15 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 20 Controlli effettuati

- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Valore futuro garantito
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 72
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48

SEZIONE NOLEGGIO

REPARTO FLOTTE / STARRENT

1 SEDE dedicata al noleggio

125 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **20%**

Gestione diretta o tramite società NLT **VW Leasing, RCI Bank, Ayvens, Non captive, Arval**



Contauto Due

Via Consortile zona Asi
81030 Teverola (CE)

081.8914000

www.contauto.it

info@contauto.it

2 SEDI nella provincia di Caserta

Contauto Due, fondata nel 2002 dalla famiglia Conte con radici negli anni '70, è concessionaria ufficiale Citroën, Peugeot, Skoda, Omoda, Jaecoo e Leapmotor, nelle sedi di Teverola e San Marco Evangelista (CE). Punto di riferimento nella provincia di Caserta e parte del progetto Stellantis, offre una vasta gamma di servizi tra cui vendita di veicoli nuovi, usati e a km0, leasing, noleggio, assistenza post-vendita, service e ricambi, con solida reputazione per professionalità e affidabilità.

BRANDS



SEZIONE USATO

SPOTICAR

/www.contauto.it

2 SEDI dedicate all'usato

100 VETTURE (media mensile)

100 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- 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
- Mesi di finanziamento offerti: da 24 a 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 24

SEZIONE NOLEGGIO

RENTMAN

noleggio.contauto.it/

2 SEDI dedicate al noleggio

50 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **15%**

Partnership con player del settore **Arval, Ayvens, Leasys**



DE BONA M O T O R S

Via Luigi Galvani 3/e
39100 Bolzano(BZ)

0438.6800

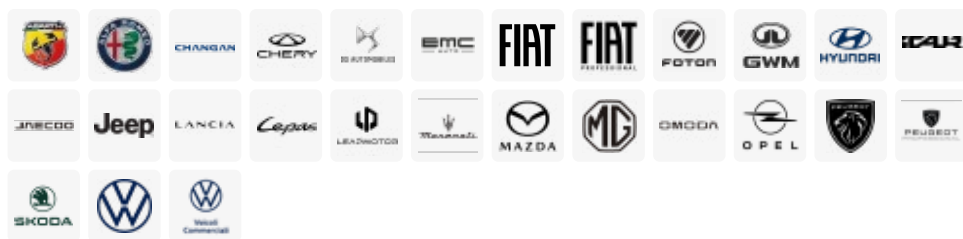
debona.it

info@debona.it

9 SEDI nelle province di Belluno, Bolzano, Padova, Rovigo, Treviso, Venezia e Vicenza

Con una storia di quasi 50 anni e circa 500 collaboratori, De Bona Motors è uno dei più importanti dealer automotive del nord Italia. E' presente con 9 showroom in Veneto e Trentino Alto Adige in rappresentanza di ben 26 marchi tra automobili e veicoli commerciali oltre al brand proprietario dell'usato De Bona First. Offre servizi di vendita, service, noleggio, gestione flotte, assicurazioni e finanziamenti.

BRANDS



SEZIONE USATO

DE BONA FIRST

debona.it/de-bona-first-usato-garantito/

9 SEDI dedicate all'usato

1200 VETTURE (media mensile)

500 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 110 Controlli effettuati
- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Valore futuro garantito
- Vettura sostitutiva per manutenzione

Libero di vivere ciò che ami.

Perchè la vera libertà è guidare senza pensieri.

realgarant.com



Real Garant
by ZURICH



Via della Scienza
 08015 Macomer (NU)
 0785.20385
www.delpianomotors.com
info@delpianomotors.com

3 SEDI nelle province di Nuoro e Oristano

Del Piano Motors, fondata nel 1999 nel centro Sardegna, è concessionaria ufficiale di Omoda, Jaecoo e Mitsubishi, oltre a fornire service per Renault, Dacia -Fiat e Jeep. Con sedi nella provincia di Nuoro e Oristano, è un punto di riferimento per vendita, assistenza e noleggio auto in tutta la Sardegna. Il marchio DP Selection commercializza vetture usate, km zero e da rientri di noleggio.

BRANDS



SEZIONE USATO

DP SELECTION

www.delpianomotors.com

2 SEDI dedicate all'usato

100 VETTURE (media mensile)

10 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi

- Pacchetti manutenzione
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Valore futuro garantito
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Centro revisioni
- Pneumatici

SEZIONE NOLEGGIO

DP RENT

delpianomotors.renthub.it/rental-booking-engine/search

3 SEDI dedicate al noleggio

20 NOLEGGI breve TERMINE

5 NOLEGGI lungo termine (media mese)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **10%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Omoda e Jaecoo Rent (Ayvens)**
Centro Assistenza Leasys

Partnership con player del settore **Ald – Ayvens- Leasys Point**



📍 Corso Alessandria n.471/479
14100 Asti

☎ 0141.446411

🌐 www.errebimobility.com

✉ s.borsello@errebimobility.com

10 SEDI nelle province di Asti, Alessandria, Alba (CN), Albenga (SV), Genova, Torino

Errebi offre soluzioni per la mobilità personale e aziendale, auto, moto, veicoli industriali, bici e monopattini, in Piemonte e Liguria, con sede principale ad Asti, dove è nata.

Errebi ha inizio nel 1968 ad Asti nel cuore di un territorio votato all'industria e alla passione per i motori. Da una piccola sede di soli 900 m² in centro città si è passati ad oggi con 10 sedi tra il Sud Piemonte e la Liguria e nel 2025 previste due nuove aperture: Seconda a Genova e Seconda Yamaha Torino.

BRANDS



SEZIONE USATO

RENEW

<https://errebimobility.com/usato/>

4 SEDI dedicate all'usato

470 VETTURE (media mensile)

200 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- 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
- Mesi di finanziamento offerti: da 0 a 120
- Mesi di garanzia offerti: da 1 a 84
- Soddisfatti o rimborsati: 7 giorni

SEZIONE NOLEGGIO

EASY GO RENT

8 SEDI dedicate al noleggio

30 NOLEGGI (media mensile)

Gestione diretta o tramite società NLT **Easy Go Rent e Arval**

Partnership con player del settore **Arval**



Via Marie Curie 17
39100 Bolzano

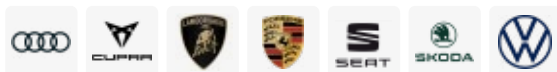
www.eurocar.it

info@eurocar.it

48 SEDI nelle province di Alessandria, Arezzo, Bergamo, Bolzano, Brescia, Cuneo, Firenze, Genova, Parma, Pescara, Sondrio, Torino, Trento, Trieste, Udine e Verona

Eurocar è il principale gruppo di vendita e assistenza per i marchi del Gruppo Volkswagen in Italia, con 48 sedi in 9 regioni. Conta 1.920 collaboratori e oltre 60.000 vetture vendute ogni anno. È parte di Porsche Holding, leader europeo nella distribuzione auto, presente in 29 Paesi.

BRANDS



SEZIONE USATO

USATO EUROCAR

www.eurocar.it/usato

14 SEDI dedicate all'usato

3900 VETTURE (media mensile)

640 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 110 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 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 60

SEZIONE NOLEGGIO

EUROCAR

eurocar.it/it/noleggio

48 SEDI dedicate al noleggio

1000 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **33%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Volkswagen Financial Services, Porsche Financial, Arval, Ayvens, Unipol Rental**



FASSINA

📍 Via Grassi 98
20157 Milano

☎ 02.345431

🌐 www.fassina.it

✉ infoauto@fassina.it

2 SEDI nelle province di Padova e Milano

Gruppo Fassina è concessionario ufficiale Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Abarth, Jeep, Volvo, MG, Maxus, Desner, DR ed EVO e distributore esclusivo per l'Italia Bentley e McLaren; con punti vendita in Lombardia e Veneto. La sede centrale è a Milano in via G.B. Grassi 98, con un ampio parcheggio interno. Nello Showroom dell'usato, tra i più grandi d'Italia al coperto, il cliente può trovare inoltre molte auto km0 e usate selezionate e garantite, nonché assistenza e noleggio di tutti i tipi.

BRANDS



SEZIONE USATO

FASSINA USATO

www.fassina.it/auto/nuove-pronta-consegna+usate+km0/

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Fidelity card
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- 50 Controlli effettuati

2 SEDI dedicate all'usato

1000 VETTURE (media mensile)

150 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Valore futuro garantito
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 120
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 60

SEZIONE NOLEGGIO

FASSINA RENT

www.fassina.it/noleggio-a-lungo-termine-contattaci

2 SEDI dedicate al noleggio

40 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **5%**, obiettivi a medio termine..... **10%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Diretta e esterna (Autosystem)**

Partnership con player del settore **Arval, Ayvens, Leasys**



Ferri®

The Driving Solution

📍 Via Emilia Ponente, 2040
47522 Cesena (FC)

☎ 0547.603711

🌐 www.ferri.com

✉ info@ferri.com

10 SEDI a Cesena, Forlì, Ravenna, Rimini e San Marino

Il Gruppo Ferri, storica azienda romagnola con oltre sessant'anni di esperienza nel settore automobilistico, è una realtà multibrand di eccellenza. Con una presenza consolidata in Romagna, Ferri è dealer ufficiale dei marchi Ford e Suzuki, offrendo una vasta gamma di servizi per soddisfare le esigenze della clientela. Negli ultimi anni, l'azienda ha ampliato la propria offerta includendo i brand Dongfeng, Voyah e Mhero.

BRANDS



SEZIONE USATO

FERRI GARAGE

www.ferri.com/ferri-garage/

8 SEDI dedicate all'usato

300 VETTURE (media mensile)

10 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- 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
- Mesi di finanziamento offerti: da 18 a 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 72

SEZIONE NOLEGGIO

FERRI

www.ferri.com

8 SEDI dedicate al noleggio

21 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **10%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Agos Renting, Ayvens, Arval**



Smart Mobility

Amplia la tua offerta e valorizza la relazione con il cliente.



Con una suite di servizi di Smart Mobility, tra cui car sharing, carpooling e noleggio peer-to-peer, Targa Telematics - Viasat aiuta dealer e broker a valorizzare i propri veicoli, sviluppare nuove opportunità di noleggio e offrire esperienze di mobilità sempre più semplici, digitali e immediate. Un ecosistema completo di soluzioni per la mobilità connessa, la protezione del veicolo e la customer experience digitale. Più valore per il cliente. Più opportunità per il dealer.

Scopri le tecnologie e le soluzioni evolute per migliorare servizio e fidelizzazione su **targatelematics.com**

Shaping the new sustainable mobility.



FRANCIOSI
PIÙ DI UNA CONCESSIONARIA

📍 Via Danimarca 100
41122 Modena
☎ 059.8759711
🌐 www.franciosiauto.it
✉ info@franciosiauto.it

5 SEDI nelle province di Ferrara e Modena

Franciosi Srl è una storica concessionaria ufficiale Renault e Dacia, attiva dal 1994. Con sedi a Cento, Ferrara, Mirandola, Sassuolo e Modena, l'azienda offre vendita di veicoli nuovi e usati e tutto ciò che il cliente richiede ad un'assistenza autorizzata. Punto di riferimento per la mobilità, Franciosi si distingue per affidabilità, innovazione e un servizio clienti attento e qualificato.

BRANDS



SEZIONE USATO

RENEW FRANCIOSI

franciosi.concessionaria.renault.it/auto-usate-renew/

5 SEDI dedicate all'usato

450 VETTURE (media mensile)

30 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- 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
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 84
- Mesi di garanzia offerti da: 12 a 36
- Soddisfatti o rimborsati: 15 giorni/1000 km



Fratelli Giacomel®

Via Verdi, 4
20057 Assago (MI)

02.488461

fratelligiacomel.it

marketing@fratelligiacomel.it

7 SEDI nelle province di Milano, Pavia e Lodi

Nata nel 1968 come piccola carrozzeria, Fratelli Giacomel è oggi un car dealer riconosciuto come punto di riferimento in tutta la Lombardia. Il nostro obiettivo è quello di offrire soluzioni di mobilità avanzate attraverso un'ampia gamma di servizi altamente personalizzati tra cui: vendita di auto nuove e usate, noleggio a lungo termine, assistenza tecnica, ricambi e un intero reparto dedicato al Mobility Management delle flotte aziendali.

BRANDS



SEZIONE USATO

FRATELLI GIACOMEL

fratelligiacomel.it

6 SEDI dedicate all'usato

500 VETTURE (media mensile)

40 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 110 Controlli effettuati

- Possibilità di video call con venditore
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Valore futuro garantito
- Mesi di finanziamento offerti: da 0 a 72
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48

SEZIONE NOLEGGIO

GIACOMEL REVALUE

fratelligiacomel.it/noleggio

7 SEDI dedicate al noleggio

300 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **60%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Società esterne**

Partnership con player del settore **Volkswagen Leasing**


FRATTIN GROUP

Via Dell'industria 1
36022 Cassola (VI)

0424.533348

frattinauto.it

info@frattin-auto.it

7 SEDI nelle province di Milano, Padova, Perugia, Treviso e Vicenza

Frattin Group, dal 1982, è passato da concessionario d'auto a punto di riferimento per la mobilità a 360°, offrendo soluzioni per auto, camper, caravan e imbarcazioni di lusso. Guidato da passione, innovazione e attenzione al cliente, il gruppo include marchi come Frattin Luxury e Frattin Camper&Caravan.

Il motto "Unlimited Mobility" riflette la promessa di un'esperienza di mobilità senza limiti, con un forte orientamento verso il futuro e l'innovazione.

BRANDS

MULTIMARCA

SEZIONE USATO

FRATTIN GROUP

frattinauto.it

7 SEDI dedicate all'usato

750 VETTURE (media mensile)

350 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- 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
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 96
- Mesi di garanzia offerti: da 6 a 12

SEZIONE NOLEGGIO

VIAGGIARE RENT

www.viaggiararent.com

31 SEDI dedicate al noleggio

3000 NOLEGGI (media mensile)

Gestione diretta o tramite società NLT **Entrambe**

Partnership con player del settore **Booking**



📍 Via Parmenide 260
84131 Salerno

☎ 089.332700

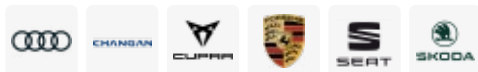
🌐 www.delpriore.it

✉ info@delpriore.it

6 SEDI nelle province di Napoli, Potenza e Salerno

Da settant'anni G. Del Priore è sinonimo di professionalità, affidabilità e innovazione nel mondo dell'automotive. Concessionaria ufficiale Audi, SEAT, CUPRA, ŠKODA, CHANGAN e Porsche, offre un'esperienza su misura per ogni necessità di mobilità, con un approccio consulenziale professionale e orientato a soddisfare tutte le necessità del cliente.

BRANDS



SEZIONE USATO

G. DEL PRIORE

www.delpriore.it

3 SEDI dedicate all'usato

75 VETTURE (media mensile)

35 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Assistenza stradale • Certificazione sul chilometraggio • Consegna a domicilio • Fidelity card • Finanziamenti • Formula soddisfatto o rimborsato • Igienizzazione completa • Pacchetti assicurativi • Pacchetti manutenzione | <ul style="list-style-type: none"> • 110 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 74 • Mesi di garanzia offerti: da 24 a 48 • Soddisfatti o rimborsati: 4 giorni |
|---|--|

SEZIONE NOLEGGIO

G. DEL PRIORE

www.delpriore.it

6 SEDI dedicate al noleggio

28 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **42%**, obiettivi a medio termine **+15%**
 Gestione diretta o tramite società NLT **VW Bank**
 Partnership con player del settore **Leasys, Arval**



GaldieriAuto

📍 SR 88, 1, Lancusi di Fisciano
84084 Fisciano (SA)

☎ 089.827211

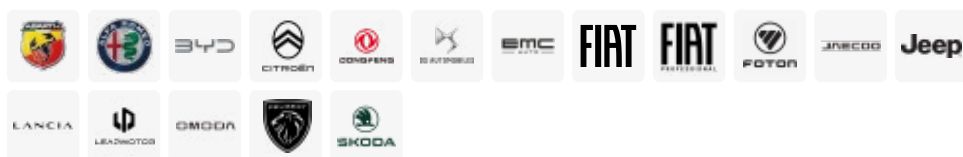
🌐 www.galdieriauto.it

✉ info@galdieriauto.it

7 SEDI nelle province di Avellino, Benevento, Napoli e Salerno

Punto di riferimento nel settore automotive dal 1989, Galdieri Auto propone una vasta gamma di veicoli plurimarche. Inoltre, offre un'ampia selezione di veicoli usati garantiti (Spotycar). Il team di Galdieri Auto si distingue per cortesia e professionalità, offrendo consulenza ed assistenza qualificata. I tecnici, costantemente aggiornati, sono in grado di intervenire su qualsiasi tipo di motore, utilizzando strumenti diagnostici avanzati per valutare con precisione eventuali danni o guasti.

BRANDS



SEZIONE USATO

GALDIERI USATO SELECTION

www.galdieriauto.it/auto-usate

7 SEDI dedicate all'usato

250 VETTURE (media mensile)

100 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- 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 24 a 120
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48
- Soddisfatti o rimborsati: 30 giorni

SEZIONE NOLEGGIO

GALDIERI RENT

www.galdierirent.it

100 SEDI dedicate al noleggio

450 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **20%**, obiettivi a medio termine **+10%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Sia diretta che indiretta**

Partnership con player del settore **Principali player operanti sul mercato italiano**



Configurazione di allestimento per ogni veicolo

VINView Pro fornisce dati completi sulla configurazione del veicolo, inclusi gli optional installati e una panoramica completa del mezzo.

Specifiche disponibili per 121 marchi
dettagli sugli optional installati per 36 marchi

Tra cui:



FIAT

Jeep®

Richiedi la tua prova gratuita su
www.jato.com/our-solutions/retail/vinview/eu-en

Q VIN123



Identificazione **precisa del veicolo**



Corrispondenza con il **catalogo JATO**

Optional installati in fabbrica

Interni

Interni in pelle scamosciata €850
Upgrade pelle €1,325

Esterni

Pacchetto Blue Exterior €670
Fari LED Premium €790

Tecnologia

Telecamera panoramica a 360° €575

Prezzo base

€27,785

+

Optional installati

€4,210

Prezzo totale

€31,995





Giovanzana

Soluzioni di mobilità dal 1964

📍 Strada Marmirolo, 5
46047 Porto Mantovano (MN)

☎ 0376.399161

🌐 www.giovanzana.eu

✉ marketing@giovanzana.eu

2 SEDI nelle province di Cremona e Mantova

Giovanzana è concessionaria ufficiale Renault e Dacia con sedi a Mantova e Casalmaggiore. Riconosciuta tra i "Top Dealers Italia 2025", si distingue per innovazione, qualità, digitalizzazione e attenzione costante alle esigenze del cliente. Da oltre 60 anni è un luogo dove passione, fiducia e competenza guidano ogni scelta, offrendo un'esperienza di mobilità pensata davvero su misura.

BRANDS



SEZIONE USATO

RENEW

www.giovanzana.eu/ricerca-auto/usate/

2 SEDI dedicate all'usato

60 VETTURE (media mensile)

30 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 150 Controlli effettuati
- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Valore futuro garantito
- Vettura sostitutiva per manutenzione

SEZIONE NOLEGGIO

HORIZON AUTOMOTIVE

www.horizonautomotive.it/it/stores/horizon-parma

3 SEDI dedicate al noleggio

30 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **30%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Entrambe**

Partnership con player del settore **Arval, Ayvens, ES Mobility**



GRUPPO
AUTOSCALA

Via Antiniana, 2B
80078 Pozzuoli (NA)

081.18658721

www.gruppoautoscala.com

info@gruppoautoscala.com

2 SEDI nella provincia di Napoli

Gruppo Autoscala è un'azienda leader nella commercializzazione di autoveicoli usati e km0. Grazie ad un impeccabile servizio clienti e una forte competitività sul prezzo, Gruppo Autoscala riesce a proporre mediamente 800 veicoli in pronta consegna per le diverse esigenze della clientela. La crescita del Gruppo sfiora il 25% annuo di incremento di fatturato e le nuove aperture di Casamarciano e Salerno testimoniano la continua espansione del Gruppo sul territorio Campano.

BRANDS



SEZIONE USATO

GRUPPO AUTOSCALA

www.gruppoautoscala.com/auto/usate/

3 SEDI dedicate all'usato

600 VETTURE (media mensile)

200 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 20 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 0 a 84
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 36

SEZIONE NOLEGGIO

GRUPPO AUTOSCALA RENT

noleggio.gruppoautoscala.com

3 SEDI dedicate al noleggio

20 NOLEGGI (media mensile)

Gestione diretta o tramite società NLT **Misto**



GRUPPO CATONE ›

📍 Viale Carlo III S.S. Sannitica km 22.300
81020 San Nicola la Strada(CE)

☎ 0823.452166

🌐 www.gruppocatone.it

✉ lauracatone@gruppocatone.it

5 SEDI nella provincia di Caserta

Dal 1960 il Gruppo Catone è protagonista del settore automotive in Campania. Cresciuto attraverso tre generazioni, è oggi un punto di riferimento per mobilità, innovazione, affidabilità e qualità del servizio. Alle storiche sedi di Sparanise e Calvi Risorta si sono aggiunte San Nicola la Strada, Casagiove e Santa Maria Capua Vetere. Il Gruppo rappresenta i marchi Ford, Kia, Hyundai, EVO, Geely, EMC, Foton e Dongfeng. Prossima apertura: la nuova sede Kia di Casagiove.

BRANDS



SEZIONE USATO

GRUPPO CATONE
USATO DI QUALITÀ

www.gruppocatone.it

2 SEDI dedicate all'usato

83 VETTURE (media mensile)

10 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Certificazione sul chilometraggio • Consegna a domicilio • Pacchetti assicurativi • Pacchetti manutenzione • 29 Controlli effettuati • Valore futuro garantito • Ritiro Usato in Permuta • Possibilità videocall con il venditore • Igienizzazione completa | <ul style="list-style-type: none"> • Finanziamenti • Test drive • Pacchetti Assicurativi • Premium Card • Vettura Sostitutiva per Manutenzione • Assistenza Stradale • Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 120 • Mesi di garanzia offerti: da 12 a 84 |
|---|--|

SEZIONE NOLEGGIO

GRUPPO CATONE RENT

noleggio.gruppoautoscala.com

5 SEDI dedicate al noleggio

20 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **15%**, obiettivi a medio termine **30%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Diretta**

Partnership con player del settore **Ayvens, Arval e Agos Renting**



Strada Statale, 16
70019 Bari

080.8406357

gruppochiarito.it

info@gruppochiarito.it

8 SEDI nelle province di Bari, BAT, Foggia e Matera

Esperienza, visione e passione per l'automobile guidano da più di 50 anni la crescita del Gruppo Chiarito.

A fine 2024 nasce la sede Ultramotor BMW e MINI di Bari, un progetto distintivo che si afferma come punto di riferimento per architettura, sostenibilità e interior design.

Nel 2026 il Gruppo prosegue il proprio percorso di crescita con l'ingresso del brand Changan e con l'apertura della nuova sede BMW e MINI di Foggia. Un importante passo strategico che amplia la presenza del Gruppo in Puglia e rafforza la volontà di garantire una copertura territoriale sempre più capillare, avvicinando il brand ai clienti e alle comunità del territorio.

BRANDS



SEZIONE USATO

**BPS - MINI NEXT - APSP - HYUNDAI
PROMISE - KIA USATO CERTIFICATO**
gruppochiarito.it

6 SEDI dedicate all'usato
350 VETTURE (media mensile)
10 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 100 controlli effettuati
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta

- Valore futuro garantito
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 24 a 72
- Mesi di garanzia offerti da: 12 a 48
- Valet Service con nostro Driver
- Video personalizzati per presentazione vetture nuove e usate inviati ai clienti
- Video su ogni intervento di manutenzione



Via Carlo III di Borbone
81025 Marcianise (CE)
 0823.1651001
www.gruppofarina.com
simona.alvino@gruppofarina.com

26 SEDI nelle province di Benevento, Caserta e Napoli

Gruppo Farina è un ecosistema in evoluzione costante, nato dalla passione per l'automotive e cresciuto con l'obiettivo di semplificare la mobilità delle persone. Ogni scelta è guidata da valori solidi e da una visione orientata al lungo termine. Un punto d'incontro tra esperienza, innovazione e ascolto.

BRANDS



SEZIONE USATO

FARINA PRIMAFILA

gruppofarina.com

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Fidelity card
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione

3 SEDI dedicate all'usato

750 VETTURE (media mensile)

350 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- 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 90
- Mesi di garanzia offerti: da 24 a 60
- Soddisfatti o rimborsati: 1000 km o 1 mese

SEZIONE NOLEGGIO

FARINA RENT

www.farinarent.it

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **10%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Dealer Horizon**

Partnership con player del settore **Esmobility, Hyundai Renting, Ford Business Partner, Agos Renting, Arval, Leasys**



PROGETTO IN COLLABORAZIONE PER LA
REALIZZAZIONE DELLA CARTA DEI SERVIZI



Il progetto Acquisto Sicuro,
promosso da **Adiconsum**,
riconosce **ConformGest** come
l'unica azienda che **offre**
garanzie in totale chiarezza,
gestendo correttamente la
Garanzia Legale di Conformità.

Esporre il marchio "Acquisto Sicuro"
significa offrire un **valore aggiunto**
e **differenziarsi nel mercato**
dell'auto usata.



Tutela
i venditori



Rassicura
i consumatori



Distingue chi
aderisce come
professionista
serio e affidabile



CONFORMGEST
UNA SCELTA DI GARANZIA
Italia

ConformGest SpA

Via Vialardi di Verrone 39 - 13900 Biella - Italy | Tel. +39 015 24.90.958
Fax +39 015 24.90.949 | info@conformgest.it | www.conformgest.it



Your Mobility Solution

📍 Via Lungobisagno Dalmazia, 69D
16141 Genova

☎ 010.83771

🌐 www.gruppoge.it

✉ info@gruppoge.it

8 SEDI nelle province di Genova, Imperia e Savona

Con oltre 50 anni di esperienza, il Gruppo GE è cresciuto da semplice concessionaria a punto di riferimento per la mobilità in Liguria. Gecar e GT Motor rappresentano 14 marchi per la vendita e 16 per l'assistenza, distribuiti su 8 sedi e 17 showroom, incluso uno dedicato ai veicoli commerciali. Innovazione, passione e spirito pionieristico guidano ogni passo del Gruppo.

BRANDS



SEZIONE USATO

AUTOLET

www.gruppoge.it/auto/?type=USED

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 250 Controlli effettuati

4 SEDI dedicate all'usato

200 VETTURE (media mensile)

- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Valore futuro garantito
- Mesi di finanziamento offerti: da 24 a 60
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 12

SEZIONE NOLEGGIO

Soluzioni di Noleggio personalizzate, a breve e lungo termine, per privati ed aziende, su tutta la gamma dei brand rappresentati.



Via dell'Elettricista 7
 40138 Bologna (BO)
 051.6023511
www.gruppoghedini.it
servizioclienti@gruppoghedini.it

7 SEDI nelle province di Bologna e Ferrara

Gruppo Ghedini nacque negli anni '40 nel centro di Bologna quando il nonno dell'attuale titolare Stefania Ghedini iniziò a noleggiare le prime vetture in città e ad oggi è il punto di riferimento a Bologna e Ferrara per le soluzioni di mobilità. Ad oggi l'azienda rappresenta i brand Fiat, Lancia, Abarth, Alfa Romeo, Jeep, Peugeot, Citroen, Opel, Fiat Professional, Dr Automobili, offre veicoli usati e km0 multimarca ed è presente con 2 poli assistenziali.

BRANDS



SEZIONE USATO

GRUPPO GHEDINI USATO

www.gruppoghedini.it/usato

4 SEDI dedicate all'usato

250 VETTURE (media mensile)

500 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 100 Controlli effettuati
- Valore futuro garantito
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48

SEZIONE NOLEGGIO

GRUPPO GHEDINI

www.gruppoghedini.it/noleggio

4 SEDI dedicate al noleggio

30 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **9,5%**
 Obiettivi a medio termine **750**
 Gestione diretta o tramite società NLT **Diretta e non**
 Partnership con player del settore **Horizon Automotive**



GRUPPO MARINO

CONCESSIONARIE

Viale Japigia 180
70126 Bari

080.2022300

www.gruppomarino.it

web@gruppomarino.it

10 SEDI nelle provincie di Bari, BAT, Foggia, Lecce e Matera

È il 1953 quando la famiglia Marino inaugura la sua prima concessionaria automobilistica. Da allora, il nome Marino si lega indissolubilmente al settore automotive accompagnando migliaia di clienti per chilometri felici. Nel corso degli anni il Gruppo Marino è cresciuto molto, diventando una realtà consolidata nel panorama nazionale, con 10 sedi dirette e 20 operatori affiliati dislocati in Puglia e Molise. Giunta alla quarta generazione, il Gruppo Marino rappresenta una eccellenza.

BRANDS



SEZIONE USATO

RENOVA

www.gruppomarino.it/auto-usate/

10 SEDI dedicate all'usato
320 VETTURE (media mensile)
50 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- 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 12 a 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 24



GRUPPO MORINI

📍 Via Emilia, 295
40068 San Lazzaro di Savena (BO)

☎ 051.4992511
🌐 www.gruppomorini.it
✉ info@gruppomorini.it

17 SEDI nelle province di Bologna, San Lazzaro di Savena, Imola, Ferrara, Forlì, Ravenna, Modena, Carpi, Mantova

Gruppo Morini non è solo una concessionaria ma un hub di innovazione, il punto di partenza per la tua prossima avventura su strada. È presente con 17 sedi in tutta l'Emilia-Romagna e ora anche in Lombardia, contando su oltre 200 collaboratori.

Ogni anno, oltre 14.000 clienti e aziende, lo scelgono per la propria mobilità. Gruppo Morini offre soluzioni personalizzate: formule di acquisto flessibili, noleggio a lungo e breve termine, customer care, servizio di carrozzeria e officina altamente qualificata.

BRANDS



SEZIONE USATO

GRUPPO MORINI

www.gruppomorini.it/auto/usate/

10 SEDI dedicate all'usato

500 VETTURE (media mensile)

50 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 160 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 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 60



📍 sede legale:
SS 96 KM 118,120
70026 Modugno (BA)

☎ 080.5057115

🌐 www.gruppopicca.it

✉ info@gruppopicca.it

8 SEDI nelle province di Bari, Molfetta, Barletta, Foggia, Monopoli e Matera

Il Gruppo Picca Spa, fondato 45 anni fa da Angelo Picca e guidato oggi con i figli Domenico e Renato, è una solida realtà del settore automotive con 8 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.

BRANDS



SEZIONE USATO

L'USATO BY GRUPPO PICCA

www.gruppopicca.it

8 SEDI dedicate all'usato

120 VETTURE (media mensile)

50 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- 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

SEZIONE NOLEGGIO

GRUPPO PICCA RENT

gruppopiccaautomobili.it/gruppo-picca-rent

8 SEDI dedicate al noleggio



Protezione totale per il veicolo

Amplia la tua offerta e valorizza la relazione con il cliente.



Targa Telematics - Viasat mette a disposizione dei concessionari soluzioni evolute basate su tecnologie satellitari avanzate che combinano monitoraggio continuo del veicolo, protezione anti-jamming, servizi di recupero del veicolo rubato e assistenza attraverso una Centrale Operativa attiva 24 ore su 24.

Un ecosistema di sicurezza progettato per proteggere il veicolo e chi lo guida, offrendo ai clienti maggiore tranquillità e ai dealer l'opportunità di arricchire la propria offerta con servizi ad alto valore aggiunto.

Scopri le soluzioni dedicate a dealer e broker su **targatelematics.com**

Shaping the new sustainable mobility.



📍 Via Scorticabove, 141
00156 Roma

☎ 06.21116020

🌐 gruppopiccirillo.it

✉ purchasing@gruppopiccirillo.it

6 SEDI nelle province di Caserta, Roma e Salerno

Dal 1980 il Gruppo Piccirillo è al fianco di privati, aziende e professionisti per semplificare ogni fase di acquisto, vendita e noleggio di veicoli, online e sul territorio. Con 2.000 auto in pronta consegna e 6 sedi operative, nel 2024 l'azienda ha superato i 12.000 veicoli venduti, raggiungendo 189 milioni di euro di fatturato, continuando a offrire un'esperienza trasparente, sicura e personalizzata.

BRANDS

MULTIMARCA

SEZIONE USATO

GRUPPO PICCIRILLO

gruppopiccirillo.it

6 SEDI dedicate all'usato

1000 VETTURE (media mensile)

1000 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Finanziamenti
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 150 Controlli effettuati
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 12
- Rent to Buy
- Piccirillo Truck
- Allestimento veicoli
- Sistema di aste online per B2B
- Esposizione veicolo privato in vendita

GRUPPO **SCOTTI**

Via Livornese 220
50053 Empoli (FI)

0571.902127

www.grupposcotti.it

info@grupposcotti.com

25 SEDI nelle province di Firenze, Grosseto, Livorno, Pisa e Siena

Gruppo Scotti rappresenta un punto di riferimento nel settore dell'auto, offrendo ai propri clienti soluzioni di mobilità da oltre 70 anni. Grazie alla ricerca continua e alla collaborazione di oltre 350 professionisti, il Gruppo è presente in Toscana come dealer ufficiale per il sales e l'after-sales di oltre 18 Brand e con più di 20 sedi. Non solo vetture nuove, ma anche usate, grazie a "Scotti Outlet", soluzioni di noleggio a lungo termine con "Scotti Rent" e flotte aziendali con "Scotti VI".

BRANDS



SEZIONE USATO

SCOTTI OUTLET

www.grupposcotti.it/ricerca-auto/usate/

6 SEDI dedicate all'usato

350 VETTURE (media mensile)

50 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Certificazione sul chilometraggio
- 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

SEZIONE NOLEGGIO

SCOTTI RENT

www.grupposcotti.it/scotti-rent/

2 SEDI dedicate al noleggio

30 NOLEGGI (media mensile)

Gestione diretta o tramite società NLT **Arval, Kinto, Leasys, Ayvens**

Partnership con player del settore **Arval, Kinto, Leasys, Ayvens**



Via Piave, km 72
 04100 Latina
 0773.692915
www.guagliumicars.it
info@guagliumicars.it

1 SEDE nella provincia di Latina

Guagliumi Cars è concessionaria multibrand con un'esperienza decennale. Punto di riferimento nel settore motoristico su due e quattro ruote a Latina, rappresenta 9 marchi auto e moto. La mission del gruppo è soddisfare tutte le esigenze di mobilità, tradizionale ed elettrica. La forza di Guagliumi Cars è quella di rappresentare un mix tra brand consolidati e novità assolute e di proporre prodotti eccellenti e dal rapporto qualità/prezzo unici.

BRANDS



SEZIONE USATO

GUAGLIUMI CARS

www.guagliumicars.it

1 SEDE dedicata all'usato

20 VETTURE (media mensile)

20 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- 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
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 36



 Via Curzio Malaparte, 10
50145 Firenze
 055.379381
 www.internationalmotors.it
 info@internationalmotors.it

4 SEDI nelle province di Arezzo e Firenze

International Motors è il punto di riferimento per i marchi premium tra Firenze e Arezzo. Con quattro sedi, oltre 70 addetti e un centro usato dedicato, offre vendita, assistenza, noleggio, carrozzeria, pneumatici e consulenza finanziaria. Showroom moderni, officine attrezzate e attenzione alla customer experience sono i pilastri di un servizio pensato per creare fiducia e valore per ogni cliente.

BRANDS



SEZIONE USATO

USED CARS

www.internationalmotors.it

1 SEDE dedicata all'usato

100 VETTURE (media mensile)

20 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi

- Pacchetti manutenzione
- 165 Controlli effettuati
- Ritiro usato in permuta
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 24
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 60

SEZIONE NOLEGGIO

INTERNATIONAL MOTORS

www.internationalmotors.it

2 SEDI dedicate al noleggio

10 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **25%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Arval**



LOCAUTO DUE

📍 Strada Pianezza 275
10151 Torino

☎ 011.4537611

🌐 www.locautodue.com

✉ marketing@locautodue.it

8 SEDI nelle province di Novara, Torino e Vercelli

Fondata nel 1963 dalla famiglia Lovera, che ancora oggi guida l'azienda, Locauto Due è un punto di riferimento nel settore automobilistico sia a livello regionale che nazionale. Attraverso la sua rete di 8 showroom, 7 centri assistenza e 2 centri carrozzeria, strategicamente distribuiti nelle province di Torino, Novara e Vercelli, oggi LocautoDue è Official Dealer e Service Center di FIAT, Peugeot, Citroën, Opel, Leap Motors, Evo, DR, Geely e Zeekr.

BRANDS



SEZIONE USATO

LOCAUTODUE SELEKT

www.locutodue.com/occasioni

7 SEDI dedicate all'usato

600 VETTURE (media mensile)

100 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Assistenza stradale • Certificazione sul chilometraggio • Consegna a domicilio • Finanziamenti • Igienizzazione completa • Pacchetti assicurativi • Pacchetti manutenzione | <ul style="list-style-type: none"> • 100 Controlli effettuati • Possibilità di video call con venditore • Ritiro usato in permuta • Ritiro usato anche senza permuta • Vettura sostitutiva per manutenzione • Mesi di finanziamento offerti: da 36 a 120 • Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48 |
|--|--|

SEZIONE NOLEGGIO

LOCAUTO DUE NOLEGGIO

locautodue.com/noleggio-multimarca

1 SEDE dedicata al noleggio

10 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **3%**, obiettivi a medio termine.....**5%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Leasys, Ayvens, Italent, UnipoRental**

Partnership con player del settore **Leasys, Ayvens, Italent, UnipoRental**



+5.000

Auto in ogni momento

65%

Export BEV in Europa

45%

Young cars

12 giorni

Rotazione media

YOUR REMARKETING PARTNER

Dati, tecnologie, persone.

Trasformiamo i big data in azioni concrete
per migliorare ogni decisione.

› Scopri la Remarketing Intelligence di BCA

www.bca.com





LOMBARDA MOTORI

ECCELLENZA IN MOVIMENTO

📍 Via Tiepolo ang. viale Sicilia
20900 Monza (MB)

☎ 039.28457211

🌐 www.lombardamotori.it

✉ francesca.acquati@lombardamotori.it

12 SEDI nelle province di Monza Brianza e Milano

Fondata nel 1963 da Luigi Zannier, Lombarda Motori è una realtà storica radicata nei territori di Milano e Monza Brianza. Oggi guidata dall'Amministratore Unico Elsa Zannier, l'azienda si distingue per l'attenzione costante alla customer experience, offrendo un servizio eccellente sia in ambito retail che flotte aziendali, oltre a un'assistenza service di altissimo livello, sempre orientata alla massima soddisfazione del cliente.

BRANDS



SEZIONE USATO

USED CARS

www.lombardamotori.it

6 SEDI dedicate all'usato

500 VETTURE (media mensile)

50 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 110 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 72
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48
- Soddisfatti o rimborsati: 15/30 giorni

SEZIONE NOLEGGIO

Lombarda Motori è un punto di riferimento per la mobilità aziendale in Lombardia. Con sedi a Milano, Monza e Desio rappresenta i brand Audi, Volkswagen, SEAT, CUPRA e Volkswagen Veicoli Commerciali, offrendo consulenza dedicata e soluzioni complete per aziende e privati. Da oltre 60 anni affianchiamo aziende di ogni dimensione con una Divisione Fleet dedicata. Gestiamo PMI, grandi imprese e liberi professionisti, offrendo consulenza specializzata, gestione centralizzata delle flotte e un servizio orientato alla fidelizzazione e al rinnovo del parco auto.



**LORENZI
AUTO·HUB**

📍 Via Artigianale 74/76
25016 Ghedi (BS)

☎ 030.9050227

🌐 www.lorenzihub.it

✉ info@lorenzihub.it

2 SEDI nella provincia di Brescia

Lorenzi Auto Hub nasce nel 1999 a Ghedi (BS) e si specializza nella compravendita di auto usate.

Nel 2012 diventa concessionario ufficiale ALD (oggi Ayvens Usato).

Nel 2017 viene fondata la divisione Classic Hub dedicata alle auto storiche, seguita nel 2019 da Autocarri Brescia con sede a Rezzato (BS) focalizzata sui veicoli commerciali.

Nel 2021 viene aperto un distaccamento in Germania per gli acquisti internazionali.

Nel 2024 Lorenzi Auto Hub si afferma tra i Top 10 Concessionari d'Italia.

BRANDS

MULTIMARCA

SEZIONE USATO

LORENZI AUTO HUB

www.lorenzihub.it

2 SEDI dedicate all'usato

150 VETTURE (media mensile)

- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- 80 Controlli effettuati

- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 84
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48
- Soddisfatti o rimborsati: 14 gg / 200 km

SEZIONE NOLEGGIO

www.lorenzihub.it

1 SEDE dedicata al noleggio

5 NOLEGGI (media mensile)

Gestione diretta o tramite società NLT **Ayvens, ALD**

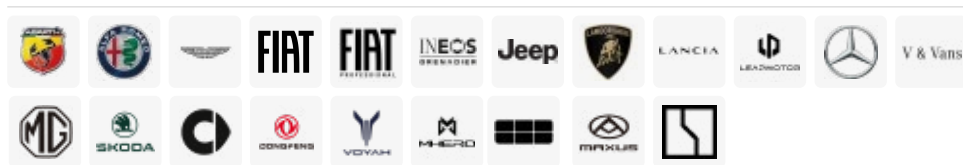


Via Oberdan 4/A
70100 Bari
 080.5322212
www.maldarizzi.com
marketing@maldarizzi.com

12 SEDI nelle province di Bari, Foggia, Lecce, Matera, Roma, Taranto e Trani

Fondata nel 1979 da Francesco Maldarizzi, l'azienda è cresciuta fino a diventare un punto di riferimento nel panorama automotive del Centro-Sud Italia. Nel luglio 2019, con la fusione delle società Millenia, Motoria e Unica, è nata Maldarizzi Automotive S.p.A. Il gruppo opera con sedi distribuite tra Puglia, Basilicata e Roma, offrendo una gamma completa di servizi: vendita di auto nuove, usate e a km0, veicoli commerciali, assistenza post-vendita e noleggio a lungo, medio e breve termine.

BRANDS



SEZIONE USATO

MALDARIZZI PRE-OWNED

www.maldarizzi.com/promozioni-usato-puglia/?type=USED

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 100 Controlli effettuati

14 SEDI dedicate all'usato

500 VETTURE (media mensile)

70 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Valore futuro garantito
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 84
- Mesi di garanzia offerti: da 1 a 48
- Consegna a casa

SEZIONE NOLEGGIO

MALDARIZZI RENT

noleggio.maldarizzi.com

14 SEDI dedicate al noleggio

70 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **10%**

Gestione diretta o tramite società NLT

Partnership con player del settore

Tramite società di noleggio

Alphabet, Arval, Ayvens, Drivalia, Leasys, Santander Renting



📍 Via Boccioni 2
20900 Monza (MB)

☎ 039.87571

🌐 www.messa.it

✉ messa@messa.it

3 SEDI nelle province di Lecco e Monza e della Brianza

Messa T è una storica concessionaria Renault e Dacia presente sul territorio brianzolo dal 1964. Più di 60 anni di storia, iniziata con la passione di Tomaso Messa e portata avanti prima dai figli Giorgio e Marco e ora dai nipoti Andrea, Silvia e Riccardo. Nel tempo i valori non sono cambiati ma soddisfazione del cliente, qualità e competenza sono rimasti la chiave per mantenere il posizionamento da leader. Messa T segue il cliente a 360°: vendita, assistenza e ricambi. Le sedi operative sono tre: Monza, Vimercate e Merate.

BRANDS



SEZIONE USATO

MESSA T

www.messa.it/it-it/usato-in-pronta-consegna/

3 SEDI dedicate all'usato

160 VETTURE (media mensile)

30 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 150 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
- Soddisfatti o rimborsati: Fino a 30 giorni
- Ricambi e carrozzeria.



MOCAUTO
LA MILANO DELL'AUTO
by **INTERGEA**

📍 Via dei Missaglia 89
20142 Milano

☎ 02.786431

🌐 mocaautogroup.com

✉ roberta.mauri@mocaautogroup.com

5 SEDI nelle province di Milano, Monza e della Brianza

DA 60 ANNI IN PROGRESS. Una delle più grandi concessionarie di Milano MocautoGroup è una delle aziende italiane storiche nel settore della distribuzione di veicoli, della vendita di auto nuove e usate e dei servizi connessi al mondo dell'auto. A inizio 2022, Mocauto è entrata a far parte del Gruppo Intergea, leader nella distribuzione automotiva in Italia, con l'obiettivo di consolidare ulteriormente la sua forza all'interno del mercato lombardo.

BRANDS



SEZIONE USATO

USAUTOCENTER.IT

usautocenter.it

3 SEDI dedicate all'usato

550 VETTURE (media mensile)

490 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione

- 60 Controlli effettuati
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 120
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 60



Motorsclub.com

📍 Via Giovanni Dalton, 85
41122 Modena (MO)

☎ 059.7473900

🌐 www.motorsclub.com

✉ info@motorsclub.com

3 SEDI nella provincia di Modena e Reggio Emilia

Motorsclub S.r.l. è la concessionaria leader in Italia dedicata alla mobilità scandinava ed elettrica: mandato Volvo dal 2013, ampliato negli anni a Polestar, Lynk & Co e Lotus di cui oggi detiene il mandato per l'Emilia Romagna. Oggi opera con showroom presenti a Modena e Reggio Emilia, offrendo consulenza real-time via chat, WhatsApp e videocall, consegna a domicilio in tutta Italia e servizio di Pick Up & Delivery nella sede di Modena (orario continuato 06.30–20.30).

BRANDS



SEZIONE USATO

MOTORSCUB

www.motorsclub.com

3 SEDI dedicate all'usato

150 VETTURE (media mensile)

50 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale 24/7
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio in tutta Italia
- Finanziamenti e leasing personalizzati
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione

- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Servizio Pick Up & Delivery
- Centro manutenzione veicoli elettrici
- Mesi di finanziamento offerti: 48
- Mesi di garanzia offerti: 24

SEZIONE NOLEGGIO

MOTORSCUB NLT

www.motorsclub.com

3 SEDI dedicate al noleggio

15 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **10%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Captive**

Partnership con player del settore **Società di Noleggio localizzate**



Nini Car

📍 Via degli Artigiani
26010 Vaiano Cremasco (CR)

☎ 351 566 3444

🌐 www.ninicar.it

✉ clienti@ninicar.it

6 SEDI nelle province di Crema, Lodi e Milano

Nini Car è un'azienda italiana attiva nel settore automotive, fondata nel 1990 a Vaiano Cremasco (CR) grazie alla passione e all'impegno del suo titolare Antonino Barrile. Punto di riferimento per marchi come Renault, Dacia e Nissan, oggi Nini Car vanta 6 sedi: Vaiano Cremasco, Buccinasco, Peschiera Borromeo, San Giuliano Milanese, Pieve Fissiraga e San Martino in Strada. Questa forte presenza sul territorio rende Nini Car un interlocutore chiave per privati, famiglie e aziende che cercano soluzioni accessibili e affidabili.

BRANDS



SEZIONE USATO

NINI CAR

www.ninicar.it/auto/?type=USED

3 SEDI dedicate all'usato

350 VETTURE (media mensile)

30 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 150 Controlli effettuati
- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Valore futuro garantito
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 60
- Possibilità di finanziare l'intero importo
- Deposito pneumatici

FAST&VOLUME service

**NIENTE STRESS
PER IL RIPRISTINO
DEL TUO USATO!**

IRONTECH
group

**GRANDI VOLUMI DI AUTO USATE?
RIPRISTINALE IN TEMPI RECORD
ED ACCELERI IL CICLO DI VENDITA!**

Scegli il servizio FAST&VOLUME di Irontech Service per il tuo parco auto usato. **Gestiamo in modo completo il processo delle riparazioni:** un flusso costante di auto riparate senza generare inefficienze, una rotazione ottimale delle vetture esposte in vendita!

Rilassati. Pensiamo a tutto noi.

Così hai sempre auto usate in perfetta forma per dare continuità alle tue vendite!

IRONTECH
service

Irontech Service S.r.l. - Via G. Di Vittorio, 10
35045 Ospedaletto Euganeo (PD)



SEGUICI:

CHIAMACI: +39 0429 90014
Scopri di più su irontechservice.it





Pasquarelli Auto

Via Piane Sant'Angelo, 202
66050 San Salvo (CH)

08544697400

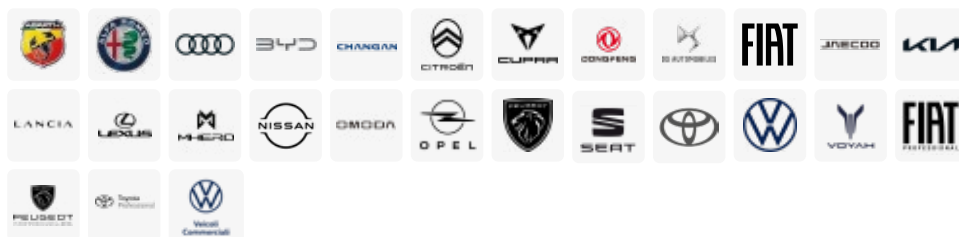
info@pasquarelliauto.it

www.pasquarelliauto.it

19 SEDI nelle province di Campobasso, Chieti, Milano, Pescara, Teramo e Roma

Pasquarelli Auto nasce dalla passione per le automobili della famiglia Pasquarelli ed in particolare del suo fondatore, Giancarlo. Grazie alla dedizione e all'esperienza maturata fin dal 1986, tutte le concessionarie Pasquarelli Auto si occupano non solo di vendita e assistenza tecnica, ma anche di tutti i servizi correlati alla mobilità. Ciò per garantire a tutti i clienti non solo la migliore esperienza di acquisto, ma anche la migliore esperienza di possesso del veicolo. Fornire un'auto di cui essere fieri e garantire un servizio eccellente è la mission aziendale di Pasquarelli Auto che vuole distinguersi nel panorama automotive per il carattere innovativo e l'operatività quotidiana, senza rinunciare ad elementi fondamentali quali serietà ed affidabilità.

BRANDS



SEZIONE USATO

SECONDLIFE

www.secondlifeauto.it

8 SEDI dedicate all'usato

700 VETTURE (media mensile)

300 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- 122 Controlli effettuati
- Valore futuro garantito
- Mesi di finanziamento offerti: da 36 a 96
- Fino a 10 Anni di garanzia estesa

- Soddisfatti o rimborsati: 30 gg o 1000 km
- Piani di manutenzione
- Dossier Storico Veicoli

SEZIONE NOLEGGIO

ACTIVE RENT

www.activerent.it

1 SEDE dedicata al noleggio



 **PEZZUTO GROUP**

 Via Vecchia San Donato
73020 Cavallino (LE)

 0832.231841

 www.pezzutogroup.it

 info@pezzutogroup.it

2 SEDI nella provincia di Lecce

Dalla fine del 2012 i marchi Volkswagen, Audi e Volkswagen Veicoli Commerciali hanno un solo punto di riferimento a Lecce e provincia: Pezzuto Group. Dal 2026 si aggiunge Changan.

Che sia la tua auto privata, quella di una flotta aziendale o un veicolo commerciale, ogni tipologia di cliente ha raggiunto il massimo grado di soddisfazione sia in fase di vendita che di post vendita.

BRANDS



SEZIONE USATO

PEZZUTO GROUP

www.pezzutogroup.it/auto/tutte-tipologie/

2 SEDI dedicate all'usato

250 VETTURE (media mensile)

30 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 110 Controlli effettuati
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Valore futuro garantito
- Noleggio su usato
- Servizi premium post vendita (es. auto sostitutiva, accesso prioritario)



PF PIEFFE AUTO
PREZIOSO GROUP

📍 Via A. Di Vestea, 3
64100 Teramo

☎ 339.2816778

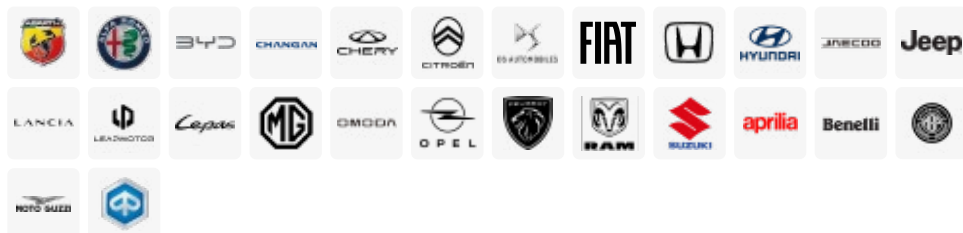
🌐 www.pieffeautogroup.it

✉ info@pieffeauto.eu

10 SEDI nelle province di Ascoli Piceno, L'Aquila, Macerata e Teramo

Prezioso Federico S.r.l. è un gruppo automotive del Centro Italia che opera con tre insegne — Pieffe Auto, Pieffe Moto e Pieffe Rent — per offrire una mobilità completa: dalle due alle quattro ruote, dal nuovo all'usato, dalla vendita al noleggio. Con 10 sedi e 5 service tra Marche e Abruzzo, oltre 25 brand multi-energia, unisce radicamento territoriale, innovazione e una crescita solida, guidata dalla visione di raggiungere e consolidare la posizione di player di riferimento.

BRANDS



SEZIONE USATO

PIEFFE AUTO - USATO

www.pieffeautogroup.it

5 SEDI dedicate all'usato

400 VETTURE (media mensile)

300 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione

- 110 Controlli effettuati
- Valore futuro garantito
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 36

SEZIONE NOLEGGIO

PIEFFE RENT

www.pieffeautogroup.it

2 SEDI dedicate al noleggio

50 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **9%**
Gestione diretta o tramite società NLT **Diretta**



PIMAXCAR GROUP

Viale Porto Torres, 26
07100 Sassari

079.2637600

www.pimaxcar.it

info@autoelegance.it

3 SEDI nelle province di Sassari, Olbia, Cagliari

PimaxCar Group è il brand capogruppo di Autoelegance, Autoprestige e Autoclub, attive dagli anni '70 nel settore auto con marchi premium e generalisti. Offre servizi efficienti per privati e aziende: vendita nuovo/usato, Service Ufficiali con i marchi Mercedes-Benz, Smart, BMW, Mini, BMW Motorrad, Triumph, EVO, Peugeot e Citroën, ricambi, carrozzeria e revisioni. L'azienda punta su innovazione, professionalità e relazioni umane, creando un ambiente familiare e orientato al cliente.

BRANDS



MULTIBRAND DIVISION

SEZIONE USATO

USATOSARDEGNA.IT

www.usatosardegna.it

3 SEDI dedicate all'usato

100 VETTURE (media mensile)

15 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Fidelity card
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione

- 150 Controlli effettuati
- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Valore futuro garantito
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 72
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 36



Via Susa, 52
 10044 Pianezza (TO)
 011.7806898
www.queencar-auto.com
info@queencar-auto.com

3 SEDI nella provincia di Torino

Fondata a Collegno, QueenCar Srl è un'azienda operante nel settore automotive da 30 anni. Nel 2020, QueenCar è diventata concessionaria ufficiale per la provincia di Torino dei marchi Fiat, Lancia e Abarth. Dal 2024, ha ampliato la sua offerta includendo anche Jeep, Citroen, Peugeot, Opel, EMC e Foton. Oltre alla vendita di veicoli, offre una gamma completa di servizi post vendita, garantendo ai propri clienti un'assistenza continua e di qualità.

BRANDS



SEZIONE USATO

QUEENCAR

www.queencar-auto.com

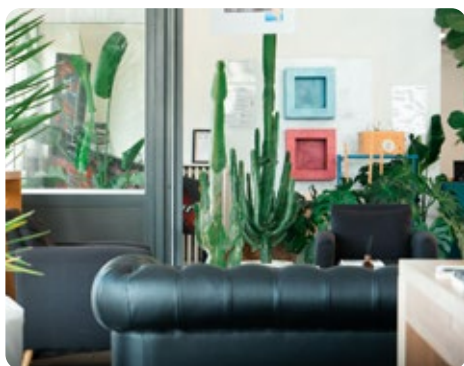
3 SEDI dedicate all'usato

250 VETTURE (media mensile)

150 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 1 Controllo effettuato

- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 36 a 120
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 36



📍 Via Statale Briantea, 17
23890 Barzago (LC)

☎ 031.860272

🌐 www.rattiauto.it

✉ info@rattix.com

5 SEDI nelle province di Bergamo, Lecco, Milano, Padova e Taranto

RATTIX è un Mobility Innovator, focalizzato sull'obiettivo di offrire la soluzione giusta ad ogni esigenza di mobilità. RATTIX è un provider a 360°: vende e acquista auto e moto, offre il noleggio a breve e lungo termine, tutti i servizi accessori e offre un'officina specializzata con il brand X Garage. Il Beat fondante è lo sviluppo personale, dalla Xpeople alla community. L'azienda crede nella mobilità come strumento per raggiungere obiettivi e creare nuovi percorsi, individualmente e collettivamente.

BRANDS

MULTIMARCA

SEZIONE USATO

RATTIX

www.rattiauto.it

5 SEDI dedicate all'usato

800 VETTURE (media mensile)

300 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Fidelity card
- 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
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 60

SEZIONE NOLEGGIO

RENT RATTIX

www.rattiauto.it

12 SEDI dedicate al noleggio

200 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **2%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Diretta e in rent 2 rent Arval, Leasys, Unipolrental, Stellantis**

Partnership con player del settore **WIP**



RENORD®

Insieme sulla strada giusta

📍 Via Clerici 6/12
20099 Sesto San Giovanni (MI)

☎ 02.248801

🌐 www.renord.com

✉ info@renord.com

14 SEDI nelle province di Milano, Monza e Brianza, Pavia e Piacenza

Renord Spa rappresenta una delle realtà di riferimento del panorama automotive italiano. Fondata nel 1970, ha sviluppato nel tempo una visione imprenditoriale orientata all'evoluzione della mobilità contemporanea, integrando rappresentanza multi-brand, innovazione della customer experience e sviluppo di progettualità dedicate alla relazione tra brand, persone e territorio. Attraverso una governance familiare solida e un approccio fondato su competenza, qualità del servizio e capacità di interpretare i cambiamenti del settore, Renord promuove un modello evoluto di automotive retail, in cui l'esperienza va oltre la dimensione commerciale per trasformarsi in dialogo, cultura e connessione con le persone.

BRANDS



SEZIONE USATO

RENORD PRIME

www.renord.com

6 SEDI dedicate all'usato

900 VETTURE (media mensile)

30 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 25 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 82
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48
- Soddisfatti o rimborsati: 15 giorni/1000 Km

SEZIONE NOLEGGIO

REMOBIZ

www.renord.com/offerte-remobiz

2 SEDI dedicate al noleggio

32 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **5%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Gestione diretta**

Partnership con player del settore **Es Mobility, Horizon**

MAWDY

MAPFRE Worldwide Digital Assistance

MAWDY SERVICES

FACCIAMO **SQUADRA** CON IL TUO BUSINESS

In campo come nel business, sono i valori a fare la differenza: creare sinergie, costruire fiducia, fare squadra. Con MAWDY e MAWDY Services, l'impegno si traduce in soluzioni di assistenza e protezione pensate per sostenere il business dei settori automotive, multiutilities, assicurativo e broker.

*MAWDY Mapfre Worldwide Digital Assistance
è Sponsor di ASD Biellese 1902 e
sostiene le Squadre delle Attività di Base*

**#SEMPRE
INCAMPO
SEMPRE
CONVOI**

SCANSIONA E
SCOPRI I SERVIZI





GRUPPO

REZZONICO — AUTO

📍 Via Filippo Turati, 67
20023 Cerro Maggiore (MI)

☎ 0331.519150

🌐 www.rezzonicoauto.it

✉ info@rezzonicoauto.it

3 SEDI nelle province di Milano e Varese

Il Gruppo Rezzonico Auto, con le sue tre sedi, è un punto di riferimento per la mobilità dell'Alto Milanese. Fortemente radicato nel territorio, con cui condivide storia e valori, pone i clienti al centro del proprio impegno. Unisce tradizione e visione futura, che si concretizza in un'offerta di prodotti a 360° grazie ai Brand Stellantis che rappresenta: Opel, Fiat, Abarth e Leapmotor. Confermandosi Top Dealer anche per la mobilità di domani.

BRANDS



SEZIONE USATO

SPOTICAR

www.rezzonicoauto.it

2 SEDI dedicate all'usato

55 VETTURE (media mensile)

70 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- 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
- Mesi di finanziamento offerti: da 6 a 96
- Mesi di garanzia offerti da: 12 a 36
- Carrozzeria certificata
- Noleggio breve e lungo termine

SEZIONE NOLEGGIO

FREE2MOVE RENT - LEASYS

noleggio.rezzonicoauto.it

2 SEDI dedicate al noleggio

10 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **10%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Leasys**

Partnership con player del settore **Leasys**



riolo

📍 Viale della Regione Siciliana
Nord Ovest, 1514 90135 Palermo

☎ 091.6989401

🌐 www.riolo.it

✉ segreteria.audizentrum@riolo.it

14 SEDI nelle province di Palermo e Trapani

Riolo Group Srl fa capo alla famiglia Riolo che opera nel settore automotive da oltre 70 anni. La titolare, Dott.ssa Jolanda Riolo, rappresenta la terza generazione.

Fra i tanti traguardi vanno ricordati i primi 35 anni nel gruppo Audi-Volkswagen, 20 anni con Toyota Italia ed il recente riconoscimento per la "Miglior performance" conseguito da Ducati Palermo. Nel 2025 si aggiunge ai brand Leapmotor e viene inaugurato Riolo City Point, punto di riferimento per vendita e noleggio.

BRANDS



SEZIONE USATO

RIOLO AUTOSTORE

www.riolo.it

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Fidelity card
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 110 Controlli effettuati
- Possibilità di video call con venditore

3 SEDI dedicate all'usato

350 VETTURE (media mensile)

60 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- 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 48
- Acquisto di auto usata non presente nello stock, su richiesta del cliente, attraverso canali interni al brand e anche esterni

SEZIONE NOLEGGIO

RIOLO RENT

riolorent.it

2 SEDI dedicate al noleggio con consegna a domicilio

1695 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **22,6%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Gestione diretta e tramite Kinto Italia**



RIVAUTO
WWW.RIVAUTO.IT

Via Asiago 28,
22100 Como

031.572270

www.rivauto.it

info@rivauto.it

5 SEDI nella provincia di Como

RIVAUTO SRL è concessionaria ufficiale Toyota e Lexus con cinque sedi in provincia di Como. Da oltre trent'anni rappresenta un punto di riferimento nel settore automotive, grazie all'offerta di soluzioni integrate per la mobilità: vendita, consulenza, servizi finanziari, noleggio e assistenza tecnica con strutture altamente qualificate.

BRANDS



SEZIONE USATO

RIVAUTO APPROVED

www.internationalmotors.it

1 SEDE dedicata all'usato

90 VETTURE (media mensile)

10 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- 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
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Valore futuro garantito
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 84
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 128

SEZIONE NOLEGGIO

KINTO ONE

www.rivauto.it

1 SEDE dedicata al noleggio

20 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **7%**, obiettivi a medio termine.....**8,5%**
Gestione diretta o tramite società NLT **Gestione diretta**



SCARABEL

V.le Navigazione Interna 60
35129 Padova

049.8060900

www.scarabel.it

scarabel@scarabel.it

20 SEDI nelle province di Belluno, Bolzano, Padova e Rovigo

Fondato nel 1973, il Gruppo Scarabel è attualmente gestito dall'amministratore unico dott. Roberto Scarabel. Sono stati recentemente inaugurati il primo Audi City d'Europa, a Padova, Ducati Belluno e Ducati Bolzano (concessionaria esclusiva per il Trentino Alto Adige).

BRANDS



SEZIONE USATO

AUDI PRIMA SCELTA PLUS, USATO CERTIFICATO VOLKSWAGEN, SEAT E CUPRA APPROVED

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 110 Controlli effettuati
- Possibilità di video call con venditore

7 SEDI dedicate all'usato

500 VETTURE (disponibili mediamente)

250 VETTURE KM ZERO (disp. mediamente)

- 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 24 a 48
- Service orario continuato 08.00 – 19.00
- Agenzia pratiche auto in sede
- Service Cube

SEZIONE NOLEGGIO

HORIZON AUTOMOTIVE

www.scarabel.it/pagina/per-le-aziende/
noleggio-a-lungo-termine

13 SEDI dedicate al noleggio

115 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025	31%, obiettivi a medio termine	35%
Gestione diretta o tramite società NLT	Diretta e tramite Horizon Automotive	
Partnership con player del settore	Volkswagen Financial Services spa,	
	Ayvens, Arval Service Lease Italia S.p.A,	
	Athlon car lease	



Scotti Ugo

AUTOMOBILI

📍 Strada di Linari 1
50028 Barberino Tavarnelle (FI)

☎ 0586.1709008

🌐 www.scottiugo.it

✉ info@scottiugonautomobili.it

17 SEDI nelle province di Pisa, Livorno, Siena, Grosseto e Firenze

La storia di Scotti Ugo Automobili parla di automobili, ma soprattutto di persone. Da più di 60 anni l'azienda accompagna i toscani – e non solo – nel loro percorso di mobilità con passione, competenza e un sorriso sincero. Oggi il brand Scotti Ugo Automobili è presente in cinque province della Toscana – Livorno, Pisa, Siena, Grosseto e Firenze – con 17 sedi e un'offerta ricca e completa; rappresenta con orgoglio Mercedes-Benz, smart, Audi, Volkswagen, Fiat, Jeep, Lancia, Alfa Romeo, Abarth, Fiat Professional, Leapmotor, Omoda&Jaecoo, BYD.

BRANDS



SEZIONE USATO

USATO UGO SCOTTI AUTOMOBILI

www.scottiugo.it/auto/usate/

11 SEDI dedicate all'usato

450 VETTURE (media mensile)

60 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Certificazione sul chilometraggio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 150 Controlli effettuati

- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Valore futuro garantito
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 69
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48



Località Pont Suaz, 39
11020 Charvensod (AO)
0165.236685
www.grupposicav2000.com
info@autoalpina.it

15 SEDI nelle province di Aosta, Biella e Torino

75 Anni di attività, 15 sedi, 6 officine, 170 tra dipendenti e collaboratori. Sono solo alcuni numeri che abbiamo presentato in occasione della convention del 9 maggio che ha celebrato quelli che abbiamo raccontato come i primi 75 anni del Gruppo Sicav. Una storia fatta innanzitutto di persone, un gruppo che mette al centro i suoi clienti e i suoi collaboratori.

BRANDS



SEZIONE USATO

NUOVA AUTO ALPINA

www.autoalpina.it

10 SEDI dedicate all'usato
300 VETTURE (media mensile)
700 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 200 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 24

SEZIONE NOLEGGIO

Partnership con player del settore **Arval, Leasys, Ayvens, Ald**



📍 Via Elorina, 51
96100 Siracusa

☎ 095.462136

🌐 www.sikeliauto.it

✉ info@sikeliauto.it

9 SEDI nelle province di Catania, Ragusa e Siracusa

Sikelia Auto riunisce i concessionari ufficiali Stellantis, Nissan e Hyundai (Katanè Auto, Pentauto e Syraka-Hyblea Auto) nelle province di Catania, Siracusa e Ragusa. Questo gruppo è un punto di riferimento nel settore automotive grazie a un servizio completo, dalla consulenza all'acquisto all'assistenza post-vendita. Personale qualificato, affidabilità e attenzione al cliente garantiscono qualità e professionalità.

BRANDS



SEZIONE USATO

SIKELIA AUTO

www.sikeliauto.it/auto/usate

4 SEDI dedicate all'usato

120 VETTURE (media mensile)

30 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- 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

SEZIONE NOLEGGIO

SIKELIA AUTO

www.sikeliauto.it/noleggio-auto-sicilia/

5 SEDI dedicate al noleggio

5 NOLEGGI (media mensile)

Gestione diretta o tramite società NLT **Gestione Diretta**

Partnership con player del settore **Horizon, Arval, leasys**

Monitoraggio del veicolo a portata di mano

Amplia la tua offerta e valorizza la relazione con il cliente.



Con **My Vehicle Care** il cliente resta connesso alla propria auto in ogni momento. Posizione del veicolo, notifiche in tempo reale, alert di sicurezza, storico viaggi, monitoraggio dello stato del mezzo e contatto immediato con la Centrale Operativa.

Una soluzione digitale che consente al proprio cliente di tenere sotto controllo il proprio veicolo.

Scopri le soluzioni dedicate a dealer e broker su **targatelematics.com**

Shaping the new sustainable mobility.



SpazioGroup

La libertà, guida sempre.

Via Ala di Stura
10148 Torino

011.2251711

spaziogroup.com

giovanni.pennone@spaziogroup.com

27 SEDI nelle province di Cuneo, Genova e Torino

Dal 1927 Spazio è tra i principali gruppi italiani dell'automotive, con 28 sedi tra Piemonte e Liguria e 15 brand rappresentati. Offre soluzioni di mobilità complete, dall'acquisto al post-vendita, con oltre 450 professionisti orientati al "Customer First". Con 28.000 vetture vendute l'anno, il Gruppo raggiunge un fatturato consolidato di 350 milioni di euro.

BRANDS



SEZIONE USATO

SPAZIO DIVISIONE USATO

auto.spaziogroup.com

7 SEDI dedicate all'usato

1500 VETTURE (media mensile)

500 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 110 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 120
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 60
- Soddisfatti o rimborsati: 15 gg / 2000 Km
- Rimborso costo del viaggio (fino a 150€) sull'acquisto di auto usata/km zero se si abita oltre i 70km da Torino



SPECIAL CAR

📍 Via Sernagiotto 16/30
09067 Elmas (CA)

☎ 070.241181

🌐 www.specialcargroup.com

✉ info@specialcargroup.com

4 SEDI nelle province di Cagliari, Olbia, Oristano e Sassari

Dal 1974 Special Car è il punto di riferimento in Sardegna per l'auto Premium: 11 brand ufficiali, sedi a Elmas, Sassari, Oristano e Olbia, oltre 190 professionisti e 30.000 clienti. L'azienda offre un'ampia selezione di usato premium certificato, garantito da elevati standard di qualità. Un vero riferimento nel settore, grazie a servizi d'eccellenza, una visione imprenditoriale solida e un'attenzione costante al cliente.

BRANDS



SEZIONE USATO

SPECIAL CAR USATO

www.specialcargroup.com/auto-usate/

4 SEDI dedicate all'usato

250 VETTURE (media mensile)

50 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- 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
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 72
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48



STEFAUTO

📍 Viale Carlo Berti Pichat 12
40127 Bologna

☎ 051.244435

📧 stefauto1952.it

✉ stefauto@stefauto.it

15 SEDI nelle province di Bologna e Ferrara

Dal 1952 la famiglia Stefanelli offre soluzioni di mobilità per ogni stile di vita, dall'eleganza sportiva alla sostenibilità urbana. Con 15 brand rappresentati e 15 sedi dedicate a vendita, assistenza e ricambi garantisce un servizio completo e personalizzato. Stefauto supporta anche le aziende con proposte su misura e riserva grande attenzione al mercato dell'usato.

BRANDS



SEZIONE USATO

STEFAUTO

stefauto1952.it

2 SEDI dedicate all'usato

400 VETTURE (media mensile)

150 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 150 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 96
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 48
- Centro Mercedes-Benz Certified



📍 Via Stendhal 23
40128 Bologna

☎ 051.325373

🌐 www.fordstracciari.it

✉ supporto@stracciari.it

4 SEDI nelle province di 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, Geely e Suzuki nel 2026.

BRANDS



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)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna 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



Style System

NOT A CONVENTIONAL DEALER

Via Aci 6
90145 Palermo

091.8488689

www.stylesystem.it

info@stylesystem.it

1 SEDE nella provincia di Palermo

Style System è la Concessionaria Ufficiale Hyundai per Palermo e provincia. Con un team di oltre 30 professionisti, offriamo un nuovo modo di vivere la mobilità, fondato su innovazione, competenza e attenzione al cliente. Dalla vendita all'assistenza, proponiamo soluzioni personalizzate e un servizio di eccellenza, accompagnando ogni automobilista con professionalità, affidabilità e la qualità che contraddistingue il marchio Hyundai.

BRANDS



SEZIONE USATO

HYUNDAI PROMISE

www.stylesystem.it

1 SEDE dedicata all'usato

20 VETTURE (media mensile)

5 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione

- 110 Controlli effettuati
- Valore futuro garantito
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 72
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 12

SEZIONE NOLEGGIO

STYLE SYSTEM

www.stylesystem.it

1 SEDE dedicata al noleggio

2 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **5%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Ayvens e Arval**

Partnership con player del settore **No**

Compra e Vendi auto usate online sulla piattaforma B2B più grande in Europa



Compra

- ✓ 30.000+ auto disponibili in stock
- ✓ 3.000+ auto aggiunte ogni giorno

Vendi

- ✓ 60.000+ potenziali acquirenti
- ✓ Trasporto e gestione amministrativa inclusi



Per maggiori informazioni

www.AUTO1.com/it

Compra ✉ compra@auto1.com **Vendi** ✉ vendi@auto1.com

☎ 02 947 510 66





CONCESSIONARIA
TINGHI MOTORS
dal 1974

📍 via Leopoldo Giuntini 39/43
50053 Empoli (FI)

☎ 0571592500

🌐 www.tinghimotors.it

✉ info@tinghimotors.it

1 SEDE nella provincia di Firenze

Fondata nel 1974 da Eugenio Tinghi con la collaborazione di Alessandro Petralli, la concessionaria nasce dalla passione per i motori e dalla volontà di offrire ai clienti professionalità, affidabilità e un servizio di qualità. Con oltre 50 anni di esperienza nel settore automotive l'azienda è diventata un punto di riferimento per chi cerca un'esperienza di qualità e attenzione verso il cliente.

BRANDS



SEZIONE USATO

CENTRO USATO RENEW

www.tinghimotors.it

2 SEDI dedicate all'usato

120 VETTURE (media mensile)

9 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Certificazione sul chilometraggio
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 149 controlli effettuati

- Valore futuro garantito
- Valore futuro garantito con formula Tivale
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 96
- Mesi di garanzia offerti da: 12 a 36
- Soddisfatti o rimborsati: 30 giorni/1500 km

SEZIONE NOLEGGIO

ES MOBILITY

www.tinghimotors.it

1 SEDE dedicata al noleggio

5 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **4%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Gestione diretta**

Partnership con player del settore **Esmobility**

**tomasi**
A U T O

📍 Via Salvo D'Acquisto, 2
46040 Guidizzolo (MN)

☎ 0376.1719

🌐 www.tomasiauto.com

✉ marketing@tomasiauto.com

5 SEDI a nelle province di Mantova, Milano, Parma, Roma e Verona

Tomasi Auto è oggi uno dei principali punti di riferimento nazionali nel settore della compravendita di vetture usate, aziendali e KM0. Con sedi a Guidizzolo, Verona, Milano, Roma e Parma, l'azienda ha costruito nel tempo una presenza solida e riconoscibile, distinguendosi per affidabilità, ampiezza di scelta e qualità del servizio offerto al cliente.

L'innovazione rappresenta uno dei pilastri della crescita di Tomasi Auto: il moderno centro di ricondizionamento interno e la piattaforma digitale dedicata all'acquisto online consentono di garantire standard elevati di preparazione delle vetture, trasparenza e un'esperienza d'acquisto semplice, evoluta e accessibile in tutta Italia.

Grazie a un approccio orientato al cliente, a investimenti costanti in tecnologia e a un forte radicamento territoriale, Tomasi Auto continua a consolidare la propria reputazione come realtà dinamica e innovativa del panorama automotive italiano.

BRANDS

MULTIMARCA

SEZIONE USATO

TOMASI AUTO

www.tomasiauto.com

5 SEDI dedicate all'usato

2500 VETTURE (media mensile)

750 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 150 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

SEZIONE NOLEGGIO

NOLEGGIARE SRL

www.noleggiare.it

65 SEDI dedicate al noleggio

8000 NOLEGGI (media mensile)



TRUCK ITALIA

📍 Via Viaccia, 212
50056 Montelupo Fiorentino (FI)

☎ 057.1581912

🌐 www.truckitalia.com

✉ info@truckitalia.com

7 SEDI nelle province di Bologna, Empoli, Firenze, Grosseto, La Spezia, Livorno e Pisa

Truck Italia nasce a Montelupo Fiorentino (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.

BRANDS



SEZIONE USATO

CENTRO USATO TRUCK ITALIA

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

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 100 Controlli effettuati

5 SEDI dedicate all'usato

200 VETTURE (media mensile)

10 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- 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

SEZIONE NOLEGGIO

NOLCAR SRL

www.nolcar.it

5 SEDI dedicate al noleggio

200 NOLEGGI A breve TERMINE

250 NOLEGGI A lungo termine (media mese)

Gestione diretta o tramite società NLT **NBT diretta**

Partnership con player del settore **NLT diretta e broker tramite collaborati**

..... **Ayvens, Arval, Leasys, Athlon, Italrent**

INFOMOTORI[®].com

DEALER PERFORMANCE



**VALORIZZA
IL TUO BRAND USATO
NON IL SINGOLO ANNUNCIO**

Aiutiamo i **Top Dealers Italia** a vendere tutto il loro usato di qualità e a **rafforzare il brand**.



Twin System

NOT A CONVENTIONAL DEALER

Via Aci 6
90145 Palermo

091.6859103

www.twinsystem.it

info@twinsystem.it

1 SEDE nella provincia di Palermo

Twin System è la Concessionaria Ufficiale Citroën, Peugeot, DS Automobiles e Spoticar per Palermo e provincia. Dal 2018 accompagniamo ogni cliente con competenza, passione e un approccio orientato all'eccellenza. Offriamo soluzioni di mobilità complete, dalla vendita all'assistenza, con un servizio personalizzato e un team qualificato che ogni giorno lavora per trasformare fiducia, innovazione e qualità in un'esperienza capace di fare la differenza.

BRANDS



SEZIONE USATO

SPOTICAR

www.twinsystem.it

1 SEDE dedicata all'usato

50 VETTURE (media mensile)

15 VETTURE KM ZERO (media mensile)

- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 110 Controlli effettuati
- Valore futuro garantito
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 72
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 12

SEZIONE NOLEGGIO

TWIN SYSTEM

www.twinsystem.it

1 SEDE dedicata al noleggio

15 NOLEGGI (media mensile)

Quota noleggi sul totale vendite 2025 **10%**

Gestione diretta o tramite società NLT **Leasys**

Partnership con player del settore **No**

GREEN TOP DEALERS ITALIA

GREEN TOP DEALERS ITALIA

I PROTAGONISTI DELLA MOBILITÀ RESPONSABILE

La sostenibilità è più di un trend: è una nuova direzione per il mondo dell'auto e un criterio concreto di valutazione dell'eccellenza imprenditoriale.

Nasce da questa visione il riconoscimento **Green Top Dealers Italia 2026**, dedicato alle realtà della distribuzione automotive nazionale che si distinguono per strategie ambientali, innovazione nei processi, qualità della governance e attenzione all'impatto della mobilità sul territorio.

I **Green Top Dealers Italia 2026** rappresentano un modello evoluto di concessionaria, capace di coniugare efficienza economica, responsabilità sociale e cultura aziendale orientata al cambiamento.

Non semplici venditori di automobili, ma protagonisti della trasformazione della mobilità e di una filiera automotive sempre più sostenibile e competitiva.

Nelle pagine seguenti trovate gli 11 **Green Top Dealers Italia** premiati lo scorso marzo, accompagnati dalle motivazioni della Giuria che ne hanno determinato la scelta.





AUTOCLUB
GROUP

Sedi ottimizzate nei consumi. Consulenza attiva per accompagnare i clienti verso scelte di mobilità a minor impatto.

AUTOÉQUIPE

Riduzione delle emissioni in ambito urbano. Accessibilità all'elettrico anche attraverso l'usato certificato.

Birindelli

Crescente attenzione alla transizione ecologica. Strategia strutturata sulla mobilità elettrica e ibrida estesa anche all'Usato Garantito.

COMER SUD

Gestione responsabile delle risorse. Sviluppo graduale di un'offerta orientata alle basse emissioni.

DE BONA
M O T O R S

Autoproduzione energetica. Visione industriale focalizzata su una mobilità più efficiente e duratura.

NUOVA
AUTOALPINA

Scelte ambientali coerenti con il territorio. Efficienza energetica e sviluppo dell'ecosistema alpino.



Lasciati guidare.

Formazione interna.
Innovazione organizzativa
come leva concreta della
transizione ecologica.



Standard operativi
ispirati alle best practice
internazionali. Distribuzione
automotive orientata a una
maggiore sostenibilità.



Digitalizzazione dei
processi. Modelli di
servizio pensati per ridurre
l'impatto ambientale
complessivo.



Investimenti strutturali.
Soluzioni dedicate a flotte
e imprese orientate alla
mobilità del futuro.



Evoluzione sostenibile di una
lunga storia imprenditoriale.
Attenzione al ciclo di vita del
veicolo.

A close-up, low-angle shot of a dark-colored car, focusing on the front headlight and side mirror. The car is positioned on the right side of the frame, with the background being a dark, gradient blue.

Air

L'ecosistema integrato per la *gestione del dealer*

Un **Hub digitale** per gestire il parco auto,
controllare i processi in concessionaria,
monitorare la marginalità sul veicolo.

 myair.io

 info@myair.io

 0381 092120

 Air - Connected Mobility

MyApp

Connetti il tuo veicolo e accedi a servizi, informazioni e sicurezza direttamente dal tuo smartphone.

MyGarage

L'applicazione web in cloud per gestire interventi e assistenza sui veicoli dei clienti, integrata con una suite **CRM dinamica**.

MyPrice

Analizza i dati di mercato per aiutarti a decidere **quando vendere, a che prezzo e attraverso quale canale**.

Air

Maya

L'AI Voice agent che gestisce conversazioni, richieste e lead in tempo reale, migliorando l'efficienza e aumentando le opportunità commerciali.

MyFleet

Monitora posizione, stato dei veicoli e attività operative per **migliorare il controllo, ridurre i costi e aumentare l'efficienza**.



Scopri tutte
le soluzioni Air

TOP DEALERS ITALIA OSSERVATORIO

ANALISI, ESPERIENZE E PROSPETTIVE DALLA DISTRIBUZIONE AUTOMOBILISTICA

Dopo tre edizioni dedicate alla voce dei dealer, nasce l'**Osservatorio Top Dealers Italia**: uno spazio editoriale che riunisce esperienze, opinioni e strategie dei protagonisti della distribuzione automobilistica.

SEI TEMI PER LEGGERE IL MERCATO

Usato e brand proprietario · After sales · Nuovi brand · Servizi sull'usato · Intelligenza artificiale · Noleggio e remarketing.

Sei prospettive per capire dove nasce oggi il valore e come rafforzarlo nel tempo.

VERSO ECOMOBILITYBRIDGE

L'Osservatorio anticipa **ECOMOBILITYBRIDGE – THE PREMIUM AUTOMOTIVE BUSINESS NETWORK**: il progetto che porta il confronto dalla Guida all'online e agli incontri durante tutto l'anno, trasformando contenuti, competenze e relazioni in nuove opportunità.

1. USATO E BRAND PROPRIETARIO

Trasformare reputazione e certificazione in un asset del dealer

2. AFTER SALES

Generare marginalità ricorrente e mantenere il cliente

3. NUOVI BRAND

Selezionare opportunità solide, coerenti con rete e territorio

4. SERVIZI SULL'USATO

Creare valore con garanzie, credito, protezione e manutenzione

5. INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Aumentare velocità e capacità decisionale senza perdere umanità

6. NOLEGGIO E REMARKETING

Governare utilizzo, rientri, stock e seconda vita del veicolo

L'USATO CON BRAND PROPRIETARIO PORTA IL NOME DEL DEALER

DALLA CERTIFICAZIONE ALLA REPUTAZIONE:
PERCHÉ IL MARCHIO PROPRIETARIO STA
DIVENTANDO UNO DEGLI ASSET PIÙ
STRATEGICI PER LE CONCESSIONARIE
ITALIANE

Abbiamo chiesto ai vertici dei nostri **Top Dealers Italia** di confrontarsi su un tema che oggi pesa sempre di più nella costruzione del valore: quanto è strategico disporre di un usato certificato con marchio proprio? Dalle loro esperienze emerge un punto chiave: il brand proprietario non rafforza soltanto la fiducia del cliente, ma contribuisce a definire identità, reputazione e prospettive di crescita della concessionaria nel mercato dell'usato.



L'usato certificato ha superato definitivamente il ruolo di alternativa conveniente al nuovo. Nelle strategie dei **Top Dealers Italia** è ormai una business unit autonoma, con processi dedicati, standard di qualità, servizi finanziari, garanzie e una propria identità commerciale. Il marchio del dealer diventa il sigillo che rassicura il cliente, rende riconoscibile l'offerta e consente alla concessionaria di mantenere il controllo della relazione anche oltre i programmi delle Case.

Dalle risposte emerge un orientamento molto netto. Fiducia, trasparenza e sicurezza sono i valori citati più frequentemente; seguono fidelizzazione, marginalità e capacità di differenziazione. I gruppi più strutturati stanno industrializzando l'intera filiera: acquisizione, permuta, selezione, ricondizionamento, certificazione, pubblicazione online, finanziamento e assistenza. Il vero prodotto non è più soltanto la vettura, ma l'insieme delle garanzie e dei servizi che il dealer costruisce attorno ad essa.

Il brand proprietario si trasforma così in un patrimonio aziendale indipendente dai singoli mandati. Rafforza la reputazione del gruppo, amplia il bacino geografico attraverso il digitale e permette di gestire un'offerta multibrand con standard uniformi. Per alcuni dealer l'obiettivo è arrivare a un equilibrio tra nuovo e usato; per altri, già maturi e organizzati, la priorità è migliorare qualità, rotazione dello stock e redditività dei processi.

COSA EVIDENZIANO I TOP DEALERS ITALIA

**I TOP DEALERS
ITALIA COLLEGANO
IL MARCHIO
PROPRIETARIO
A FIDUCIA E
TRASPARENZA**

**INDICANO LA
FIDELIZZAZIONE
TRA I VANTAGGI
PRINCIPALI**

**RICHIAMANO
MARGINALITÀ,
REDDITIVITÀ O
STABILITÀ DEL
BUSINESS**

**CITANO PROCESSI,
CONTROLLI E
RICONDIZIONAMENTO**

**INDIVIDUANO NEL
DIGITALE UNA LEVA
DI CRESCITA**

**VALORIZZANO I
BRAND DEL DEALER
E PROGRAMMI
CERTIFICATI DELLE
CASE**

IL DEALER DIVENTA GARANTE

Nel mercato dell'usato, il marchio della concessionaria acquista un peso che può essere persino superiore a quello riportato sul cofano. Il cliente vuole conoscere la provenienza della vettura, i controlli effettuati e il soggetto che risponderà dopo la consegna.

Il brand proprietario consente al dealer di assumersi direttamente questa responsabilità e di trasformare la propria reputazione in una garanzia riconoscibile. È il principio espresso da **Ferri**: *«Il cliente non sceglie soltanto un veicolo: sceglie un'azienda che mette la propria reputazione a garanzia di quel prodotto»*. Anche **Stefauto** collega certificazione, credibilità e fidelizzazione.



LA FIDUCIA PRIMA DEL PREZZO

Il confronto online ha reso prezzi e caratteristiche immediatamente accessibili, ma ha anche aumentato il bisogno di certezze. L'automobilista arriva in concessionaria informato, dopo avere confrontato annunci, recensioni e servizi. **Rattix** pone la trasparenza al centro della relazione, mentre **Ambrostore** descrive il brand dell'usato come un ecosistema di fiducia. **Galdieri** evidenzia come affidabilità e trasparenza permettano di intercettare nuovi clienti, mentre **Gruppo Scotti** associa il marchio proprietario a valore percepito e differenziazione. La distanza dalle piattaforme generaliste nasce proprio nella consulenza e nella continuità del rapporto.

UN PRODOTTO AUTONOMO

L'usato non viene più gestito come conseguenza delle permutate generate dal nuovo. I dealer più evoluti lo considerano un prodotto autonomo, con logiche di acquisto, pricing, comunicazione e vendita specifiche. **Carraro** opera con Carraro Cars&Trucks da oltre trent'anni, proprio per separare chiaramente questo business dalle dinamiche del nuovo. **Truck Italia** sottolinea che l'usato necessita di processi, standard qualitativi e una propria identità.

Anche **AF Motors**, con USAUTO, lo presenta come una scelta di pari livello rispetto al nuovo. Autoteam sintetizza il valore strategico con un giudizio molto netto: nove su dieci. **Plinio Vanini**, presidente di Autotorino, richiama le origini stesse del Gruppo: «Autotorino nasce commercializzando auto usate: il nostro marchio BeBeep è nato per dare concretezza a 60 anni di esperienza, rendendola tangibile attraverso un'offerta articolata non solo di vetture, ma soprattutto di servizi specifici che guardano al mercato di oggi e di domani».



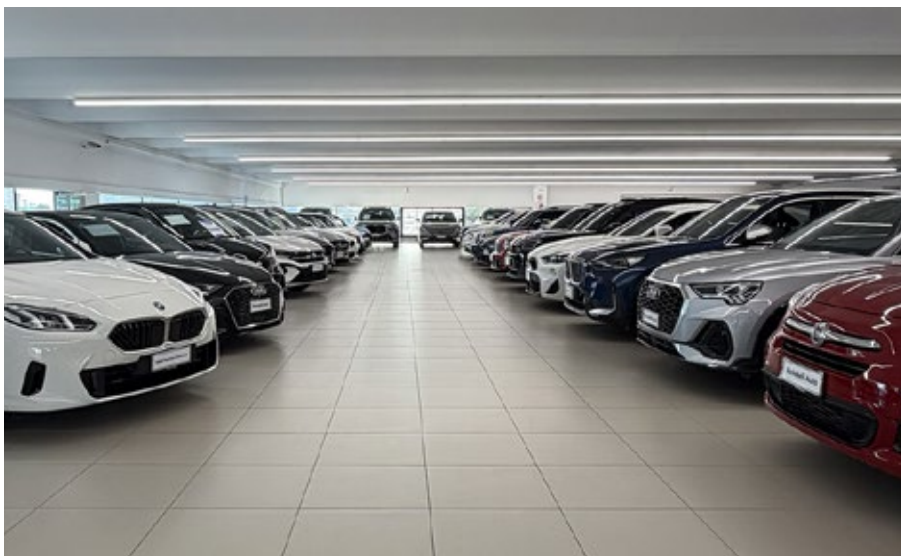
IL MARCHIO COME ASSET

Un brand proprietario resta patrimonio della concessionaria anche quando cambiano i mandati, le strategie distributive o i rapporti con i costruttori. **Autoclub Group** parla di un vero «sigillo di garanzia» che consente al dealer di riappropriarsi del cliente. **International Motors**, con IMUsedCars, presidia relazione e marginalità, continuando a valorizzare anche i programmi delle Case. **Errebi** riassume il vantaggio in una doppia logica: business e rafforzamento del brand. **Guagliumi** richiama invece la capacità di creare fiducia, differenziare l'offerta e aumentare il valore percepito.

CERTIFICARE DAVVERO

La parola “certificato” deve corrispondere a procedure concrete. Controlli tecnici, verifica del chilometraggio, ricondizionamento, tracciabilità della manutenzione e garanzie devono essere organizzati secondo criteri uniformi. **De Bona Motors**, con **De Bona First**, punta su processi rigorosi; **Autocentri Balduina**, con **AB ReDrive**, innova la rigenerazione; **Autovittani Select** ha creato un team specializzato nell’approvvigionamento, nel ricondizionamento e nella vendita. **Tinghi Motors**, attraverso **Renew**, associa la certificazione a maggiore visibilità, sicurezza percepita e crescita delle vendite ai privati.

STANDARD UGUALI IN OGNI SEDE



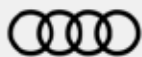
La crescita dei gruppi e l’aumento delle acquisizioni rendono indispensabile uniformare la qualità. Ambrostore individua nell’industrializzazione della filiera uno dei fattori decisivi: approvvigionamento qualificato, ricondizionamento, certificazione, servizi digitali e customer experience. **Gruppo Ghedini** sta ampliando gli spazi nelle province di Bologna e Ferrara per aumentare i veicoli disponibili, mantenendo centrale la certificazione. **LocautoDue**, con il progetto **Selekt**, sta lavorando su più territori per costruire una presenza solida e riconoscibile, applicando gli stessi standard qualitativi all’intera offerta.

DUE STRADE POSSIBILI

Non tutti i dealer ritengono indispensabile creare un'insegna autonoma. **Clerici Auto** considera sufficiente la notorietà del proprio nome, già identificato dai clienti come riferimento affidabile per l'usato. **Autoindustriale** ha riportato la commercializzazione sotto **Autoindustriale Mobility Group – Used Cars**, mantenendo Drive+ come sigillo riservato ai veicoli con standard più elevati. **Autoscala** concentra invece la propria strategia sulla valorizzazione diretta del nome del Gruppo, sostenuto da campagne digitali, affissioni e radio. Il valore può quindi essere affidato a un marchio dedicato oppure trasferito dal brand corporate.

LA FORZA DEI PROGRAMMI DI CASA

Accanto ai marchi proprietari rimangono centrali i programmi ufficiali dei costruttori. **Bisson** preferisce affidarsi alle certificazioni delle Case, considerate efficaci nel garantire coerenza con gli standard del marchio. **Eurocar** utilizza i programmi del Gruppo Volkswagen, mentre **Scarabel** valorizza Audi Prima Scelta Plus, Usato Garantito Volkswagen, Cupra Approved e Ducati Approved. Queste formule offrono procedure consolidate e campagne nazionali. Il modello più evoluto sembra destinato a essere integrato: utilizzare la forza della Casa quando aggiunge valore e affiancarla alla reputazione autonoma del dealer.



Audi Prima Scelta
:plus



Usato Certificato

CUPRA
Approved Accident
Repair Centre

Ducati Approved
Usato Certificato e Garantito

MARGINI DA DIFENDERE

La redditività è uno dei motivi principali che spingono i dealer a investire nell'usato. Il nuovo è esposto a politiche delle Case, incentivi, disponibilità di prodotto e cambiamenti nei modelli distributivi. **Gruppo Picca** considera l'usato strategico per tutelare i margini, mentre **De Bona Motors** lo indica come leva per difendere la redditività. **Bossoni** osserva che il «brandizzato garantito» può fare la differenza tra proteggere il margine e subire la concorrenza dei privati e delle piattaforme digitali. **Del Piano** collega invece crescita, certificazione, identità distintiva ed esperienza del cliente.



VERSO IL 50 PER CENTO

Alcuni Top Dealers Italia indicano obiettivi quantitativi molto chiari. **Auto Elite** punta a un equilibrio composto per metà da vetture nuove e per metà da usate. **Fratelli Giacometti** prevede che l'usato possa arrivare al 50% delle vendite complessive. Per **Lorenzi Hub** la composizione è già formata per il 60% da usato proprietario e per il restante 40% da veicoli Ayvens. Non si tratta soltanto di aumentare i volumi, ma di costruire un modello più stabile, capace di compensare le oscillazioni del nuovo e valorizzare rientri, permuta e canali di acquisto selezionati.



SERVIZI OLTRE LA VETTURA

La certificazione rappresenta il punto di partenza. Il valore cresce quando alla vettura vengono associati finanziamenti, coperture assicurative, garanzie estese, manutenzione e assistenza. **Autoequipe** evidenzia formule certificate e servizi finanziari integrati; **Gruppo Catone** individua nell'estensione di garanzia, nella certificazione del chilometraggio e nei programmi di manutenzione le soluzioni più rilevanti. **G Del Priore** considera indispensabile integrare pricing trasparente, garanzie reali e servizi personalizzati. **Giovanzana** vede ulteriori margini di sviluppo proprio nei servizi collegati alla vettura.

IL CLIENTE TORNA IN OFFICINA

L'usato certificato può diventare uno dei principali strumenti di retention. La garanzia porta il cliente in officina, il piano di manutenzione mantiene il contatto e i servizi finanziari preparano la sostituzione successiva. **Autoclub Group** sottolinea come pacchetti assicurativi e manutentivi sviluppati internamente generino fidelizzazione. **Autoclub** presidia l'intero percorso dalla permuta alla rivendita garantita, mentre **Gruppo Catone** associa la crescita dell'usato all'integrazione con formule finanziarie e programmi di fidelizzazione. Il valore va quindi misurato durante tutto il ciclo di vita del cliente.

DIGITALE SENZA DISTANZE

Un marchio riconoscibile consente di vendere oltre il territorio tradizionale della concessionaria. **AD Motors** associa **AUTOWWW** a un'esperienza semplice, trasparente e digitale; **AF Motors** ha trasformato **USAUTO** in un marketplace regionale; **Autovittani** considera il canale online decisivo per ampliare il bacino commerciale. **Sikelia** punta sulla digitalizzazione dei processi di selezione per intercettare una domanda di mobilità accessibile ma sicura. La forza del digitale dipende però dalla credibilità del soggetto che pubblica l'annuncio e garantisce la coerenza delle informazioni.



REPUTAZIONE MISURABILE

Recensioni, passaparola e presenza sui motori di ricerca incidono sulla scelta del cliente molto prima della visita in showroom. **Ambrostore** considera reputazione digitale e passaparola fondamentali nel processo d'acquisto. **Ferri** rileva che il cliente confronta servizi e reputazione ancora prima del prezzo. **Rattix** trasforma il trust generato dal brand in un vantaggio competitivo concreto, mentre **Gruppo Scotti** collega standard qualitativi elevati e servizi dedicati alla crescita futura. Ogni esperienza positiva rafforza quindi l'intero stock contraddistinto dallo stesso marchio.

DALLE PERMUTE ALLO STOCK

L'ampliamento dell'usato richiede fonti di approvvigionamento continue e selezionate. **Gruppo Picca** integra il flusso proveniente dalle sedi e dai marchi rappresentati con canali di acquisto qualificati. **Autovittani** lavora per diversificare gamma, segmenti e motorizzazioni, mentre **Sikelia** punta sull'ampliamento dello stock multibrand. **Galdieri** considera l'usato certificato un'opportunità per intercettare nuovi clienti e accompagnarli verso altre formule di mobilità. La capacità di acquistare bene diventa decisiva quanto quella di vendere, perché rotazione, costi di ripristino e valori residui influenzano direttamente la redditività.

IL REMARKETING CREA VALORE

La gestione professionale dell'usato permette di controllare l'intero ciclo del veicolo. **Scarabel** ricorda che il remarketing costituisce una fonte di marginalità, mentre **Gruppo Farina** intende integrare permuta, ricondizionamento, post-vendita e remarketing in un unico ecosistema. **LocautoDue** prevede una crescita dei modelli nei quali l'usato certificato viene percepito come un prodotto strutturato, con servizi, garanzie e identità precisa. Il brand proprietario diventa quindi la parte visibile di una macchina organizzativa che governa rientri, stock, canali retail e destinazioni professionali.



L'ELETTRICO CHIEDE CERTEZZE

L'usato elettrico rende la certificazione ancora più importante. Il cliente vuole informazioni sullo stato della batteria, sull'autonomia residua e sui costi di eventuali interventi. **Motorsclub** segnala una crescita costante dell'usato elettrico premium e prevede un'ulteriore espansione nei prossimi due o tre anni, alimentata dai rientri delle immatricolazioni 2022-2023. In questo segmento servono diagnostica, documentazione comprensibile e competenze tecniche. I dealer capaci di certificare correttamente batteria e valore residuo potranno ridurre la diffidenza e accelerare la formazione di un mercato più maturo.

Anche **Autotorino** sta preparando questo passaggio.



UN ACCESSO AI BRAND PREMIUM

L'usato certificato permette a nuovi clienti di entrare nel mondo dei marchi premium con un investimento più accessibile. **Scarabel** evidenzia come i programmi ufficiali consentano di avvicinare automobilisti che non potrebbero acquistare la stessa vettura nuova. **G Del Priore** prevede una crescita particolare nell'usato premium e luxury, dove la reputazione del dealer pesa in misura ancora maggiore. **Stefauto** richiama il valore di un'esperienza d'acquisto sicura, mentre **Tinghi Motors** collega la sicurezza percepita all'incremento delle vendite a privato registrato nel 2025 e nei primi mesi del 2026.

DALL'AUTO ALL'ECOSISTEMA

I progetti più evoluti ampliano il significato stesso di usato certificato. **Gruppo Farina**, con **Farina Primafila**, integra veicoli selezionati, garanzie, finanziamenti, valore futuro, servizi assicurativi e la formula 100% Soddisfatti o Rimborsati. **Rattix** si presenta come provider di mobilità che riunisce vendita, noleggio, finanza, assicurazioni, garanzie e garage. **Guagliumi** collega il marchio proprietario a marginalità e fidelizzazione, mentre **Del Piano** insiste sulla possibilità di costruire un'identità riconoscibile e credibile. Il brand diventa così una piattaforma completa di relazione e servizi.

LA PROSSIMA SFIDA È LA QUALITÀ

La crescita del mercato non autorizza scorciatoie. **Gruppo Fassina**, dopo anni di investimenti e volumi consolidati, indica come priorità l'efficientamento qualitativo dei processi più che la sola espansione quantitativa. **Autoscala** lega la crescita alla valorizzazione coerente del brand in ogni territorio, mentre **Errebi** richiama il rafforzamento simultaneo del business e dell'identità aziendale. **Autoteam** conferma la rilevanza strategica del comparto. Chi riuscirà a trasformare il proprio nome in un metodo verificabile potrà difendere i margini, ampliare il territorio e costruire una relazione destinata a durare.



MAWDY SERVICES

Today
Tomorrow



All-Ways



www.mawdy.it/mawdyservices

MAWDY

MAPFRE Worldwide Digital Assistance

Today
Tomorrow
All-Ways

**Le migliori soluzioni di protezione e
assistenza su misura: garanzie
meccaniche, estensioni di garanzia
e prodotti assicurativi per ogni
esigenza.**

Francesco Ciucci Ienco

Automotive Head of Sales

francesco.ciucci@mawdy.com

+ 39 335 6694042

MAWDY | MAWDY Services
Strada Trossi 66 - Verrone (BI)

AFTER SALES, LA VENDITA CONTINUA IN OFFICINA

L'AFTER SALES GARANTISCE REDDITIVITÀ
RICORRENTE, MANTIENE VIVO IL RAPPORTO
CON IL CLIENTE E PREPARA IL TERRENO PER
IL SUO PROSSIMO ACQUISTO

Abbiamo domandato ai **Top Dealers Italia** di confrontarsi sul ruolo dell'after sales, oggi sempre più centrale nella redditività e nella fidelizzazione.

Quanto pesa realmente sui margini della concessionaria? E quali leve – organizzazione, servizi, tecnologia e relazione con il cliente – possono rafforzarne il valore nel tempo, trasformando ogni passaggio in officina in un'occasione per consolidare il rapporto e preparare il prossimo acquisto?



La vendita genera fatturato, ma è il post-vendita a garantire continuità alla relazione e maggiore stabilità ai risultati economici della concessionaria. Dalle risposte dei **Top Dealers Italia** emerge una visione condivisa: l'after sales è uno dei pilastri della redditività, ma soprattutto il luogo nel quale il cliente misura ogni giorno l'affidabilità dell'azienda.

Il nuovo risente delle oscillazioni del mercato, delle politiche commerciali dei costruttori e della crescente trasparenza dei prezzi. Il service produce invece flussi ricorrenti, accompagna il veicolo lungo tutto il ciclo di vita e può sostenere l'organizzazione anche nelle fasi di rallentamento delle vendite. La marginalità, tuttavia, non nasce automaticamente: richiede capacità produttiva, personale qualificato, appuntamenti rapidi, preventivi chiari, ricambi disponibili e un'esperienza coerente in tutte le sedi.

Le direttrici indicate dai dealer sono precise. Digitalizzazione, manutenzione programmata, formazione, rapidità d'intervento e comunicazione personalizzata rappresentano le leve più citate. Crescono inoltre pick-up & delivery, vetture sostitutive, pneumatici e carrozzeria, formule in abbonamento e CRM predittivi. L'officina smette così di essere il reparto che interviene quando nasce un problema e diventa il centro di una relazione continuativa, capace di anticipare le necessità del cliente e preparare il suo prossimo acquisto.

COSA EVIDENZIANO ITOP DEALERS ITALIA

**DISPONGONO DI
UN'ATTIVITÀ AFTER
SALES**

**OPERANO SENZA UN
PROPRIO REPARTO
POST-VENDITA**

**COLLEGANO
DIRETTAMENTE
SERVICE E
FIDELIZZAZIONE**

**INDICANO QUALITÀ E
RAPIDITÀ COME LEVE
PRIORITARIE**

**STANNO
INVESTENDO NELLA
DIGITALIZZAZIONE**

**SVILUPPANO
PACCHETTI E
MANUTENZIONE
PROGRAMMATA**

IL MARGINE PIÙ STABILE

L'after sales non produce sempre la quota più elevata del risultato complessivo, ma offre una marginalità più regolare e prevedibile rispetto alla vendita. **LocautoDue** ne sottolinea la natura anticiclica: quando il mercato del nuovo rallenta, il service contribuisce a mantenere equilibrio e solidità economica. **Autoclub** lo definisce la principale fonte di marginalità stabile del Gruppo, mentre **Gruppo Picca** ne evidenzia la continuità. Anche **Bossoni** richiama la resilienza dei flussi di cassa generati dal post-vendita, soprattutto in una fase nella quale la concorrenza e la trasparenza dei prezzi comprimono progressivamente i margini sul prodotto.

NON PER TUTTI È LA PRIMA FONTE

Il quadro non è completamente uniforme. **Gruppo Fassina** assegna la marginalità principale all'usato e ai servizi finanziari e assicurativi, pur considerando l'after sales decisivo per la relazione. **Scarabel** lo ritiene fondamentale per coprire i costi comuni, ma osserva che le tariffe italiane della manodopera restano inferiori a quelle dei mercati europei più maturi. Anche **Carraro** segnala quanto sia difficile immaginare che l'assistenza possa sostenere da sola l'intera azienda. Per **Autoteam** il post-vendita è prima di tutto un investimento nella soddisfazione del cliente e nel suo ritorno futuro.



LA RELAZIONE INIZIA DOPO

La consegna della vettura non chiude la vendita, ma apre la fase più lunga del rapporto. È il concetto espresso da **Ferri**: «*Oggi la vera vendita non termina con la consegna dell'auto: è proprio da quel momento che inizia la relazione più importante con il cliente*».

AF Motors definisce l'after sales «*una promessa mantenuta nel tempo*», mentre **Gruppo Scotti** ricorda che la vendita apre la relazione, ma è il post-vendita a fare la differenza. **Del Piano** lo considera il vero motore della fidelizzazione e della redditività ricorrente. Ogni passaggio in officina può confermare oppure indebolire la fiducia conquistata durante l'acquisto.



IL PROSSIMO ACQUISTO PASSA DAL SERVICE

Un cliente soddisfatto in officina ha maggiori probabilità di tornare per sostituire l'auto, acquistare un usato o attivare un nuovo contratto di mobilità. **AD Motors** osserva che chi riceve un buon servizio sarà spesso l'acquirente della vettura successiva. **Bisson**, **Galdieri** e **Clerici Auto** esprimono lo stesso principio: il service mantiene il cliente vicino all'azienda anche negli anni che separano due acquisti. Per **Clerici Auto**, un reparto post-vendita ben organizzato rappresenta una delle più efficaci attività di marketing che una concessionaria possa mettere in campo.

PIÙ CONTATTI DELLA VENDITA

La frequenza dei passaggi rende il service il principale punto di contatto continuativo tra cliente e concessionaria. **Autocentri Balduina** osserva che un automobilista acquista mediamente una vettura ogni quattro-sette anni, mentre può effettuare da due a sei ingressi service in dodici mesi. La relazione economica e reputazionale assume quindi un valore completamente diverso. **Autequipe** evidenzia la necessità di seguire il cliente lungo tutto il ciclo di vita dell'auto, trasformando ogni ingresso in officina in un'opportunità di fidelizzazione. Un'assistenza efficace può trattenere il cliente anche quando cambia il marchio della vettura.



LA RETENTION SI MISURA

L'obiettivo non consiste soltanto nel riempire l'agenda, ma nell'aumentare la percentuale di clienti che continuano a utilizzare i servizi del dealer dopo la scadenza della garanzia. **Errebi** propone tariffe di manodopera differenziate per le vetture con più di quattro anni, così da restare competitiva sul parco più anziano. **International Motors** misura la qualità percepita attraverso NPS e strumenti di customer voice, mentre **Tinghi Motors** ha raggiunto nel 2026 un tasso di assorbimento del 91%. **Gruppo Catone** considera proprio la service absorption uno degli indicatori centrali per valutare la redditività e la solidità del reparto.

TEMPI CERTI, RISPOSTE RAPIDE



La rapidità rappresenta una delle richieste più ricorrenti. Il cliente vuole ottenere facilmente un appuntamento, conoscere i tempi dell'intervento e ricevere la vettura quando promesso. **Autoclub Group** ha raddoppiato le postazioni di lavoro, inaugurato una nuova struttura, prolungato gli orari e introdotto l'apertura del sabato. **Fratelli Giacomel** investe nella riduzione dei tempi e nella capacità di superare le aspettative, creando quello che definisce «effetto wow». **Ambrostore**, **Giovanzana** e **Stefauto** indicano velocità e semplicità tra i fattori capaci di trasformare un passaggio necessario in un'esperienza positiva.

AUMENTARE LA CAPACITÀ PRODUTTIVA

La domanda non può essere intercettata senza spazi, tecnici e attrezzature adeguati. **Gruppo Ghedini** ha ampliato il service con nuovi ponti e un ulteriore stabile a Bologna, mentre **Autoclub Group** ha investito per aumentare drasticamente le postazioni disponibili. La capacità produttiva deve essere accompagnata da una migliore organizzazione dei flussi: accettazione, diagnosi, autorizzazione del preventivo, disponibilità dei ricambi e consegna devono procedere senza interruzioni. **Truck Italia** sintetizza le priorità in massima disponibilità, Service H24, qualità e competenza tecnica, particolarmente decisive per chi utilizza il mezzo come strumento di lavoro.

DIGITALE, MA PIÙ SEMPLICE

La digitalizzazione deve eliminare passaggi inutili e rendere più trasparente l'intervento. Prenotazione online, check-in digitale, aggiornamenti in tempo reale e approvazione del preventivo da smartphone riducono tempi e incomprensioni.

De Bona Motors punta su processi di accettazione digitali e canali immediati per condividere preventivi chiari e certificati. **Gruppo Picca** utilizza la video-accettazione, mentre **Gruppo Farina**, con **Farina Care**, integra booking online, reminder e assistenza al cliente. Anche **Eurocar** considera la digitalizzazione uno dei tre pilastri del service, insieme alla qualità e alla formazione delle persone.

CRM CHE ANTICIPA I BISOGNI

Il dato permette di passare da una gestione reattiva a una relazione proattiva. **Ferri** utilizza un BDC Service dedicato, CRM evoluto e diagnostica predittiva per anticipare gli interventi. **Autoindustriale** integra il proprio Business Development Center con strumenti digitali e soluzioni basate sull'intelligenza artificiale. **G Del Priore** sottolinea il valore della conoscenza di percorrenze, abitudini e cicli di utilizzo, mentre **Rattix** punta sulla tecnologia per raggiungere il cliente nel momento esatto del bisogno. Il reminder corretto, inviato al momento giusto, diventa servizio prima ancora che attività commerciale.





LE PERSONE FANNO LA DIFFERENZA

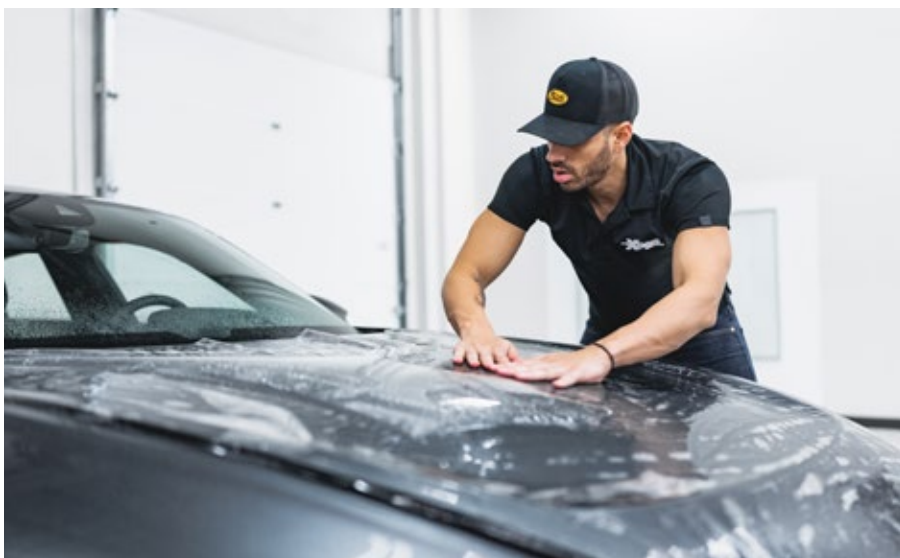
Tecnologia e processi non sostituiscono la competenza. L'evoluzione dei veicoli, l'elettrificazione e la crescita dei gruppi multimarca richiedono formazione tecnica continua. **Ambrostore** aggiorna le competenze dei propri specialisti sulle nuove tecnologie, mentre **Autoindustriale** investe sia sul personale produttivo sia su quello amministrativo. **Guagliumi** individua nei tecnici la principale forza dell'after sales e **Eurocar** associa qualità del servizio, digitalizzazione e sviluppo delle persone. **Gruppo Catone** ha digitalizzato i processi e accompagna questa trasformazione con formazione continua e programmi di manutenzione personalizzati.

IL FRONT OFFICE È DECISIVO

La percezione della qualità nasce spesso prima che la vettura entri in officina. Accoglienza, ascolto, chiarezza e aggiornamenti incidono quanto la riparazione. **Autovittani** investe sia nella preparazione tecnica della squadra sia nella formazione relazionale e commerciale del front office. **Rezzonico Auto** richiama attenzione al dettaglio, competenza e rapidità, mentre **Autoscala** considera cura del cliente e coerenza dell'immagine le principali leve di sviluppo. Il consulente service diventa il punto di collegamento tra cliente, officina e azienda: deve comprendere il bisogno, coordinare l'intervento e mantenere aperta la relazione.

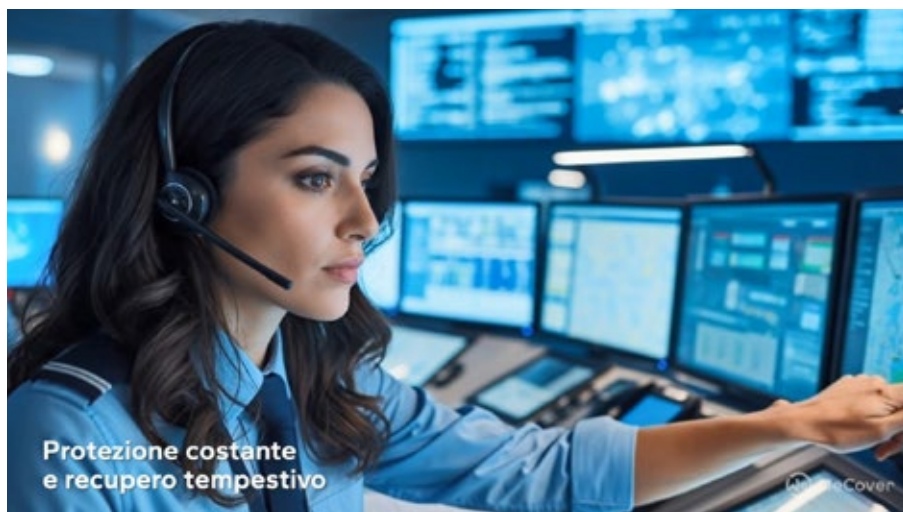
MANUTENZIONE PROGRAMMATA

Pacchetti prepagati e contratti di manutenzione permettono al cliente di programmare i costi e al dealer di mantenere il controllo della relazione. **Autoclub** valorizza formule come BMW Oil Inclusive, mentre **Gruppo Picca** considera i pacchetti prepagati fondamentali per presidiare l'intero ciclo di vita del veicolo. **Sikelia**, **Giovanzana**, **Clerici Auto** e **Gruppo Catone** sviluppano programmi personalizzati. **Autequipe** integra organizzazione del service, digitalizzazione e servizi costruiti sulle esigenze del cliente. Questi strumenti garantiscono flussi futuri e riducono il rischio di dispersione dopo la scadenza della garanzia.



DALLA FORMULA ALLE SUBSCRIPTION

Il passo successivo potrebbe essere il servizio in abbonamento. **Autocentri Balduina** vede nelle subscription uno dei fattori destinati a incidere maggiormente sul futuro dell'after sales. **Motorsclub** sviluppa una formula unica per la gestione dell'auto, mentre **Gruppo Farina** costruisce con **Farina Care** un ecosistema di vantaggi, reward, garanzie e assistenza. L'abbonamento rende più prevedibile il costo per il cliente e più stabile il rapporto per il dealer. Per funzionare deve offrire un vantaggio concreto, essere semplice da comprendere e adattarsi alle reali modalità di utilizzo del veicolo.



TUTTO IN UN UNICO LUOGO

Per evitare la dispersione del cliente, diversi gruppi ampliano l'offerta oltre la manutenzione ordinaria. **Bonoldi** riunisce officina, carrozzeria, pneumatici, magazzino e revisioni, seguendo un principio preciso: «*Il cliente che si sente a casa torna e, quando torna, compra*». **Auto Elite** punta su pneumatici, car caring, carrozzeria e noleggio a breve termine. **Rezzonico Auto** propone anche deposito stagionale degli pneumatici e gestione completa della carrozzeria. Il dealer diventa così un unico interlocutore capace di rispondere a tutte le esigenze di utilizzo e mantenimento della vettura.

SINISTRI E SERVIZI AGGIUNTIVI

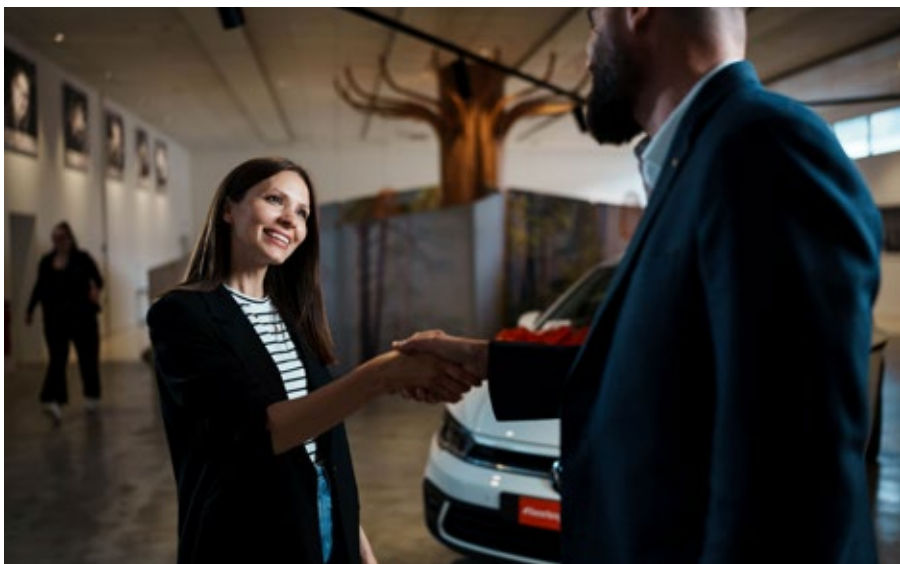
La gestione diretta degli imprevisti rafforza ulteriormente il rapporto. **Tinghi Motors** ha creato un ufficio dedicato ai sinistri coperti da kasko, atti vandalici e rottura cristalli. **Bossoni** richiama la necessità di offrire alle flotte servizi specifici, tempi ridotti e risposte veloci. **Auto Elite** amplia il perimetro con car caring e mobilità temporanea. Quando il dealer si occupa dell'intero processo, dalla pratica assicurativa alla riparazione, il cliente percepisce un valore che supera il semplice intervento tecnico. Sono le situazioni più complesse a consentire all'azienda di dimostrare efficienza e capacità organizzativa.

MOBILITÀ MENTRE L'AUTO È FERMA

Ridurre il disagio provocato dal fermo vettura è una delle leve più efficaci. **AF Motors** propone corsie prioritarie, interventi garantiti e veicoli sostitutivi attraverso il concetto di **Uptime Assoluto**. **Motorsclub** e **Bossoni** puntano sul **Pick Up & Delivery**, particolarmente rilevante per clienti premium, flotte e professionisti. **Truck Italia** garantisce massima disponibilità e assistenza continuativa. Auto sostitutiva, ritiro e riconsegna permettono al cliente di proseguire le proprie attività senza riorganizzare la giornata e diventano determinanti per chi utilizza il mezzo come strumento di lavoro.

DALL'ATTESA ALL'HOSPITALITY

Anche la permanenza in sede può essere ripensata. **Scarabel** propone sale nelle quali il cliente possa lavorare durante l'intervento e utilizza la ricezione all'interno dello showroom come occasione per mostrare nuovi modelli. **Autocentri Balduina** immagina lounge, concierge, lavaggio, detailing e comunicazione proattiva per trasformare un fastidio in un'esperienza premium. **Fratelli Giacomel** punta a superare le aspettative con servizi personalizzati. Il service può diventare un luogo da vivere anziché un reparto da evitare, elevando il valore percepito senza modificare la natura tecnica dell'intervento.





DALL'OFFICINA ALLA VENDITA

L'after sales può alimentare direttamente le altre aree del dealer. **International Motors** utilizza il processo FSTS – From Service to Sales per trasformare ogni passaggio in officina in un'occasione commerciale e generare vetture per **IMUsedCars**. Un controllo può evidenziare la necessità di un intervento importante, ma anche l'opportunità di sostituire il veicolo. **Gruppo Fassina** insiste sulla piena sinergia tra vendita e officina, mentre **Autoteam** interpreta la soddisfazione nel service come investimento sul ritorno futuro del cliente. La proposta commerciale deve comunque nascere dall'ascolto, evitando ogni forzatura.

MODELLI DIVERSI, STESSA CENTRALITÀ

Non tutte le organizzazioni adottano lo stesso modello. **Lorenzi Hub** dichiara di non disporre di un'attività after sales, rappresentando un'eccezione nel confronto. Per gli altri dealer il post-vendita è invece parte integrante della sostenibilità aziendale. **LocautoDue** osserva che vendere un'automobile è relativamente semplice, mentre offrire assistenza efficiente richiede competenze e organizzazione. **Sikelia** lo definisce il motore della fidelizzazione e della sostenibilità economica. La vera differenza competitiva nasce quindi dalla capacità di offrire tempi certi, trasparenza, competenza e continuità lungo l'intero ciclo di vita del veicolo.



CONFORMGEST

UNA SCELTA DI GARANZIA

Italia

**Meno contenziosi.
Più marginalità.
Più serenità.**



10.000 dealer convenzionati
hanno scelto **ConformGest**
per la gestione
del proprio post-vendita



Gestione della **Garanzia Legale** e della **Garanzia Convenzionale**



250.000 garanzie attivate ogni anno



4.500 guasti gestiti al mese



Assistenza legale precontenzioso **gratuita**



Progetto **Acquisto Sicuro** con Adiconsum



Academy: formazione taylor made



Presenza internazionale e gruppo in **forte crescita**



Scansiona il qr code
per scoprire di più

ConformGest SpA

Via Vialardi di Verrone 39 - 13900 Biella - Italy | Tel. +39 015 24.90.958
Fax +39 015 24.90.949 | info@conformgest.it | www.conformgest.it

NUOVI BRAND: L'OPPORTUNITÀ PASSA DAL DEALER

TRA NUOVE OPPORTUNITÀ E NUOVI
EQUILIBRI, L'INGRESSO DI MARCHI
EMERGENTI STA RIDISEGNANDO
STRATEGIE, PORTAFOGLIO E RUOLO DELLA
DISTRIBUZIONE

Ai protagonisti di **Top Dealers Italia 2027** abbiamo chiesto di misurarsi con uno dei cambiamenti più evidenti del mercato: l'arrivo di nuovi brand. Opportunità di crescita o rischio di dispersione?

Dalle prime esperienze emerge la necessità di valutare con attenzione posizionamento, affidabilità, domanda reale e sostenibilità del business, cercando un equilibrio efficace tra marchi tradizionali e nuove proposte.

L'ingresso di nuovi costruttori, soprattutto asiatici, sta ampliando l'offerta e modificando gli equilibri della distribuzione. Dalle risposte dei **Top Dealers Italia** emerge un orientamento netto: i nuovi brand sono prima di tutto un'opportunità, ma soltanto quando prodotto, organizzazione e solidità industriale procedono insieme.



Il prezzo competitivo e la tecnologia attirano un cliente meno legato al blasone; la decisione finale, però, passa ancora dalla fiducia nel concessionario. Ricambi, assistenza, formazione, valore residuo e continuità della rete sono i veri banchi di prova. Il mix ritenuto più equilibrato non sostituisce i marchi storici, ma li affianca con pochi nuovi player selezionati, coerenti con il territorio e con il posizionamento del dealer. La novità, quindi, non va subito né inseguita: va governata. E proprio il dealer, mettendo reputazione, competenze e post-vendita al servizio di marchi ancora poco conosciuti, diventa il ponte fra innovazione e affidabilità.

COSA EVIDENZIANO ITOP DEALERS ITALIA

**VEDONO
UN'OPPORTUNITÀ,
PUR CON
CONDIZIONI**

**CITANO
ESPLICITAMENTE
ASSISTENZA,
RICAMBI O
POST-VENDITA**

**RICHIAMANO IL
RISCHIO SUL VALORE
RESIDUO**

LE QUATTRO CONDIZIONI RICORRENTI

1. SOLIDITÀ INDUSTRIALE

Il nuovo marchio deve avere risorse, investimenti e una visione di lungo periodo.

2. RETE E POST-VENDITA

Officina, ricambi e formazione sono il vero esame.

3. COERENZA DEL PORTAFOGLIO

I nuovi ingressi devono ampliare l'offerta senza cannibalizzare i brand esistenti.

4. FIDUCIA DEL DEALER

La reputazione della concessionaria riduce la distanza fra cliente e marchio poco conosciuto.

OPPORTUNITÀ, MA CON METODO

Il giudizio di fondo è favorevole, ma non incondizionato. **AD Motors** vede nei nuovi marchi un'occasione destinata a premiare chi saprà garantire affidabilità, assistenza e valore nel tempo. **Bisson** li considera insieme opportunità e rischio: ampliano l'offerta e intercettano nuovi clienti, ma richiedono competenze e solidità aziendale. Anche **Bossoni** indica una strada selettiva, capace di integrare innovazione senza indebolire il posizionamento costruito negli anni. Il messaggio comune è chiaro: aggiungere un mandato non basta. Servono analisi preventiva, organizzazione e coerenza commerciale, perché la crescita sia sostenibile e non una semplice rincorsa alla novità. Il tema dell'apertura al cambiamento è sottolineato anche da **Plinio Vanini**, Presidente di **Autotorino**: *"Oggi come non mai, il vero rischio è l'immobilismo."*



IL DEALER COME FILTRO DI FIDUCIA

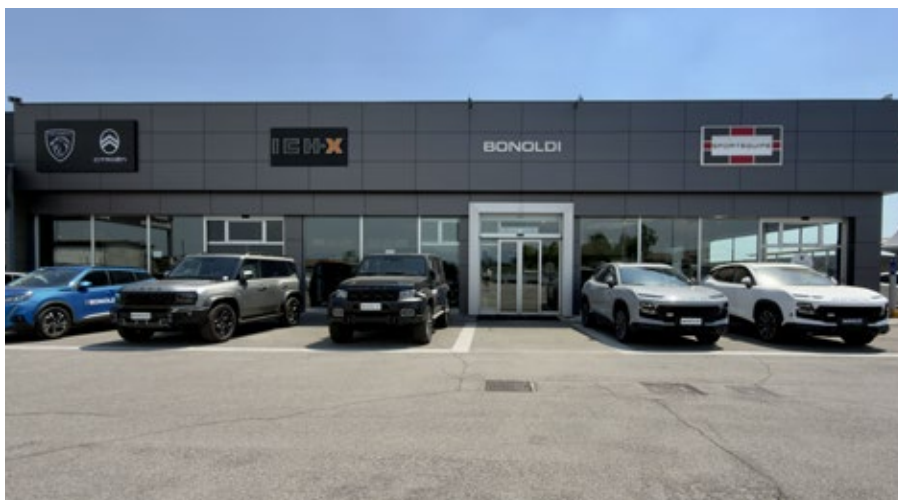
Per **Autoclub Group** il rischio principale non è soltanto commerciale, ma riguarda il posizionamento e la capacità di rispondere su affidabilità, ricambi e valore residuo. Il concessionario deve diventare il "filtro di fiducia" che seleziona il marchio e ne garantisce la presenza sul territorio. **Ferri** arriva alla stessa conclusione da un'altra prospettiva: il cliente continua a scegliere soprattutto la concessionaria, la sua reputazione e la qualità dell'esperienza. "I nuovi marchi non sono né una moda né una minaccia: sono una sfida imprenditoriale che richiede competenze, organizzazione e visione." Il prodotto apre la porta; la credibilità del dealer trasforma l'interesse in acquisto.

UN CLIENTE PIÙ APERTO

Le prime esperienze mostrano un automobilista più disponibile a valutare alternative. **Ambrostore** rileva interesse quando tecnologia, design, dotazioni e prezzo costruiscono una proposta convincente; in questo scenario il modello multimarca consente confronto e consulenza in un unico ecosistema affidabile. **Galdieri** conferma che il cliente guarda con maggiore pragmatismo al rapporto fra qualità, contenuti e costo, purché il costruttore dimostri investimenti e continuità. La curiosità, tuttavia, non equivale ancora a fedeltà: il nuovo brand deve superare una fase di prova nella quale la struttura del dealer, la trasparenza e la capacità di accompagnare la scelta diventano decisive.

TECNOLOGIA E PREZZO APRONO IL MERCATO

Innovazione ed equilibrio economico sono i principali acceleratori. **Auto Elite** registra feedback positivi su Leapmotor, OMODA, JAECOO e BYD, apprezzati per tecnologia e rapporto qualità-prezzo. **Autoequipe** osserva una domanda più disponibile verso marchi competitivi nell'elettrificazione e nei contenuti di prodotto, ma ritiene vincente integrarli mantenendo l'esperienza costruita con i brand storici. Non è dunque una contrapposizione fra vecchio e nuovo: la vera competizione si gioca sulla capacità di offrire più valore percepito. Quando dotazioni, connettività e motorizzazioni evolute sono sostenute da un dealer credibile, il marchio emergente può entrare rapidamente nelle shortlist dei clienti.





I BRAND CINESI ALLA PROVA DEL TEMPO

I costruttori cinesi sono i protagonisti più visibili della nuova fase. **Autoteam** ne riconosce il successo attuale, ma invita alla prudenza perché un mercato così rapido rende difficili previsioni a tre o quattro anni. **De Bona** sta ampliando il portafoglio con Omoda & Jaecoo e Changan e registra interesse per tecnologia e posizionamento di prezzo; nello stesso tempo affronta con trasparenza i dubbi su ricambi e valore residuo. La prima accoglienza è quindi positiva, ma la prova decisiva sarà la continuità industriale. Il dealer deve valutare non soltanto la vettura disponibile oggi, ma la capacità del costruttore di sostenere rete, prodotto e cliente per l'intero ciclo di vita.

LA SOLIDITÀ VIENE PRIMA DEL MANDATO

La selezione del partner industriale ricorre come condizione essenziale. **Fassina** distingue i player già strutturati e leader nel mercato domestico da quelli privi di basi sufficienti: innovazione e qualità-prezzo sono opportunità reali solo con solidità finanziaria e visione di lungo periodo. **Clerici Auto** condivide lo stesso criterio e considera i nuovi marchi una leva per raggiungere fasce di clientela diverse, purché offrano valore concreto e una strategia industriale chiara. In un panorama affollato, il dealer non può limitarsi ad accettare ogni proposta. La qualità del portafoglio dipende dalla capacità di dire sì ai progetti sostenibili e no alle operazioni che rischiano di consumare risorse, spazi e reputazione.

IL VERO ESAME È IL POST- VENDITA

La credibilità dei nuovi brand si misura dopo la consegna. **Fratelli Giacomel** sottolinea che la parte più delicata non è la vendita, ma la costruzione di una rete di assistenza all'altezza delle aspettative: è nel post-vendita che si conquista o si perde fiducia. **Carraro** ha scelto Chery Group proprio cercando qualità di prodotto, risposte tecniche affidabili e disponibilità di ricambi, individuando un equilibrio con Mercedes-Benz. Le vetture possono sorprendere nello showroom, ma il rapporto diventa duraturo soltanto quando officina, diagnosi, parti e garanzie funzionano. Per il dealer, quindi, il mandato deve essere valutato anche dalla porta dell'assistenza, non soltanto da quella commerciale.

RICAMBI E VALORE RESIDUO

Le domande più sensibili riguardano ciò che accadrà dopo l'acquisto. **G. Del Priore** individua i rischi nella stabilità industriale, nella continuità della rete, nel post-vendita e nella sostenibilità del valore residuo; la curiosità iniziale dovrà trasformarsi in remarketing e fidelizzazione. **Del Piano** registra interesse verso i nuovi player asiatici ed elettrici, ma ricorda che assistenza, ricambi e tenuta del valore restano i punti sui quali il cliente chiede assicurazioni. Sono temi che incidono su permuta, finanziamenti e reputazione. Un nuovo marchio diventa davvero competitivo quando il dealer può spiegare non solo quanto costa oggi, ma come sarà assistito e valorizzato domani.



TERRITORIO E MASSA CRITICA

Non esiste una strategia valida per ogni area. **Autoindustriale** opera in un mercato con popolazione e potenziale di vendita più contenuti, ma con costi strutturali elevati: per raggiungere il break-even di un nuovo mandato servono quote proporzionalmente superiori rispetto a una grande area metropolitana. Da qui nasce un approccio prudente, concentrato sui marchi già riconosciuti e accompagnato da un dialogo costante con gli OEM. La valutazione deve quindi includere bacino reale, investimenti, formazione, standard di rappresentanza e tempi di ritorno. Il nuovo brand può essere un'opportunità, ma soltanto se il territorio offre la massa critica necessaria a trasformare il potenziale in sostenibilità economica.



POCHI BRAND, SCELTI BENE

Alla corsa all'ampliamento del portafoglio alcuni dealer oppongono una selezione rigorosa. **Autoscala** preferisce pochi marchi emergenti e mette al centro la forza del proprio nome, valutando ogni ingresso attraverso dati consolidati e compatibilità con l'attività quotidiana. **Errebi** considera l'opportunità valida soltanto quando prodotto, customer experience, ricambi, assistenza e potenziale di profitto risultano allineati. La quantità dei mandati non coincide quindi con la qualità della strategia. Un portafoglio più corto, ma leggibile e coerente, può evitare dispersione commerciale, sovrapposizione fra modelli e investimenti non produttivi, lasciando al dealer il controllo del proprio posizionamento. La selezione deve però essere sostenuta da un lavoro accurato.

MULTIMARCA SENZA CANNIBALIZZAZIONE

L'ampliamento funziona quando ogni marchio occupa uno spazio preciso. **Autocentri Balduina**, con l'ingresso di Dongfeng, ha costruito un portafoglio di sette brand studiato sulle abitudini e sul potere d'acquisto dei clienti, evitando sovrapposizioni interne. **Ambrostore** interpreta il multimarca come libertà di scelta e consulenza imparziale, con marchi storici che garantiscono reputazione e nuovi player che portano innovazione. L'equilibrio non si misura quindi con una percentuale astratta, ma con la complementarità dell'offerta. Segmenti, fasce di prezzo, alimentazioni e target devono dialogare senza sottrarsi domanda, così che ogni nuovo ingresso allarghi davvero il mercato del dealer.

NUOVE FASCE DI CLIENTELA

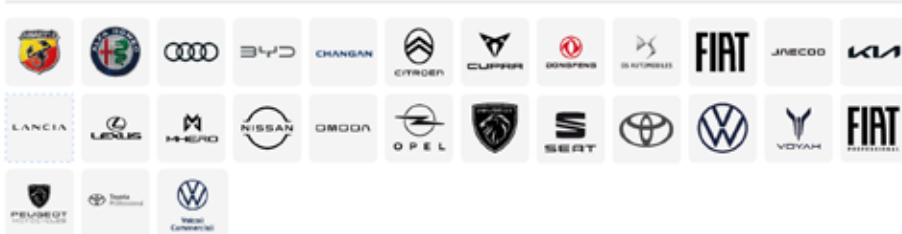
Uno dei vantaggi più citati è la capacità di raggiungere pubblici prima marginali. **Gruppo Catone** parla di possibilità molto ampie e di esperienze positive che hanno permesso di intercettare nuove fasce di clientela, a condizione di scegliere costruttori sostenuti da strutture solide. **Bisson** vede nella maggiore ampiezza dell'offerta uno strumento per rispondere all'evoluzione della domanda. I nuovi marchi possono avvicinare clienti più digitali, sensibili alla tecnologia o alla convenienza, ma anche famiglie e aziende alla ricerca di formule diverse. La crescita non deriva dal semplice trasferimento di volumi: nasce quando il portafoglio apre segmenti realmente nuovi e genera relazioni che il dealer può coltivare nel tempo.



DALLE AUTO A UN ECOSISTEMA DI MOBILITÀ

L'opportunità può andare oltre la singola automobile. **AF Motors** integra i nuovi brand in una strategia che punta a offrire soluzioni ed ecosistemi tecnologici su misura, con un posizionamento specifico per ogni marchio. **Autoclub** ha ampliato la propria proposta con BMW Motorrad e con mandati come Maserati, Volvo, Polestar, Lynk & Co e Lotus, costruendo una gamma di mobilità a due e quattro ruote sotto lo stesso tetto. In entrambi i casi il portafoglio non è una somma di insegne, ma uno strumento per coprire bisogni differenti. Il mix diventa efficace quando permette al dealer di accompagnare clienti privati e imprese attraverso più forme di mobilità, mantenendo un'unica regia commerciale e di servizio.

BRANDS



I BRAND STORICI RESTANO LA BASE

L'apertura ai nuovi player non cancella il valore della tradizione. **Autovittani** attribuisce ai marchi consolidati solidità, continuità e fidelizzazione, mentre ai nuovi riconosce innovazione e approcci commerciali differenti. **Fratelli Giacometti** ribadisce che i brand tradizionali devono restare il cuore dell'offerta per volumi, competenze e patrimonio di esperienza, nel suo caso legato al Gruppo Volkswagen. Il mix equilibrato parte dunque da fondamenta solide: il marchio storico continua a sostenere reputazione e processi, mentre i nuovi ingressi ampliano la gamma. L'obiettivo non è sostituire ciò che funziona, ma aggiungere opportunità senza disperdere identità, know-how e relazione con il cliente.



UNA SCOMMESSA SUL FUTURO

Bonoldi ha scelto di credere concretamente nei nuovi marchi, integrando due brand cinesi e registrando una domanda crescente da parte di clienti sempre più curiosi. La posizione è pragmatica: alcuni aspetti devono ancora essere affinati, ma la direzione appare promettente. Il cuore dell'attività rimane l'usato con i servizi collegati, mentre i nuovi brand rappresentano la scommessa sul futuro. È un equilibrio interessante perché non costringe il dealer a cambiare identità. La nuova offerta diventa una leva aggiuntiva, sostenuta da un business già riconoscibile e da una relazione consolidata con il territorio. In questo modo l'innovazione viene testata senza rinunciare alle fonti di valore più mature.

IL MIX È UNA SCELTA DI POSIZIONAMENTO

Il rapporto fra tradizione e novità non può essere identico per tutti. **Bossoni** propone un inserimento selettivo che mantenga la forza dei marchi consolidati e protegga la fiducia costruita con il cliente. **Galdieri** vede nel portafoglio equilibrato una risposta alla crescente diversificazione delle esigenze e uno strumento per affrontare il cambiamento con maggiore flessibilità. Il mix corretto dipende dal territorio, dai segmenti presidiati, dalla capacità del service e dall'identità aziendale. Più che inseguire una quota prefissata, il dealer deve chiedersi quale ruolo assegna a ciascun brand e quale valore aggiunge. Quando la risposta è chiara, l'ampliamento rafforza il posizionamento invece di confonderlo.

VISIONE DI LUNGO PERIODO

Il successo dei nuovi costruttori non può essere valutato soltanto sui primi ordini. **AD Motors** lega il futuro alla capacità di garantire affidabilità e valore nel tempo. **Autovittani** sottolinea la necessità di una visione strutturata, in grado di gestire investimenti, complessità e posizionamento, ricordando che la fiducia del concessionario facilita l'avvicinamento del cliente a nomi meno conosciuti. È un richiamo a superare la logica del lancio. La crescita autentica si misura negli anni attraverso continuità di prodotto, copertura territoriale, qualità del servizio e capacità di fidelizzare. Il dealer deve quindi scegliere partner che possano accompagnarlo oltre la fase iniziale di curiosità e promozione.

UNA STRATEGIA NON OBBLIGATORIA

L'ingresso di marchi emergenti non è un passaggio obbligato. **Eurocar** ha indicato che il tema non è pertinente al proprio modello, perché il gruppo non prevede brand esterni a quelli Volkswagen. **Autoindustriale**, pur mantenendo contatti con diversi OEM, privilegia il consolidamento dei marchi già rappresentati finché le condizioni del mercato locale non rendano sostenibile un nuovo ingresso. Queste posizioni completano il quadro: anche la scelta di non ampliare il portafoglio può essere strategica, se coerente con competenze, investimenti e identità. La prudenza non equivale a chiusura; significa evitare che la pressione del mercato trasformi una possibile opportunità in un rischio non necessario.



MARGINI, VOLUMI E SOSTENIBILITÀ

L'interesse commerciale deve tradursi in un conto economico credibile. **G. Del Priore** segnala opportunità su nuove fasce di prezzo, tecnologie e marginalità iniziali, ma richiama la sostenibilità dei volumi nel medio periodo. **Errebi** inserisce esplicitamente il potenziale di profitto fra le condizioni per accogliere un nuovo brand. Il tema riguarda investimenti in strutture, persone, formazione, marketing e stock: senza una domanda adeguata, anche un prodotto competitivo può diventare oneroso. Il dealer deve quindi valutare redditività complessiva, assorbimento del service e prospettive di remarketing, evitando di confondere il margine teorico iniziale con la capacità di generare valore duraturo.



LA CONCESSIONARIA RESTA AL CENTRO

Il punto di arrivo delle risposte è un rafforzamento, non un ridimensionamento, del ruolo del dealer. **Ferri** ricorda che servizio e reputazione fanno la differenza più del nome sul cofano; **Autoclub Group** chiede alla concessionaria di garantire il marchio attraverso standard severi di customer care; **Ambrostore** vede nella consulenza trasparente la chiave per offrire libertà di scelta. I nuovi brand possono cambiare prodotti, tecnologie e fasce di prezzo, ma non eliminano il bisogno di un interlocutore affidabile. Al contrario, più il marchio è giovane, maggiore è il valore della rete che lo rappresenta. La vera opportunità è trasformare il capitale di fiducia del dealer in un acceleratore per l'innovazione.



Il partner giusto
per la mobilità di oggi.
**Più soluzioni
per i tuoi clienti,
più opportunità
per te.**

Agos Renting è la società di Agos specializzata nel servizio di **noleggio a lungo termine**, che permette ai dealer e ai clienti di accedere a una soluzione di mobilità innovativa, flessibile e sostenibile. **Il noleggio Agos Renting è ora disponibile anche sul parco usato dei nostri partner commerciali.**



VISITA IL SITO
E CONTATTACI

**Agos Renting amplia
la sua offerta con
il programma
dedicato all'usato.**

Rclove

Agos **Renting**

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. La richiesta di noleggio a lungo termine è soggetta all'approvazione di Agos Renting S.r.l. Informativa precontrattuale sul punto vendita: Agos Renting S.r.l. è partecipata al 100% da Agos Ducato S.p.A.

SERVIZI SULL'USATO: IL MARGINE NASCE DALLA FIDUCIA

GARANZIE, FINANZIAMENTI E SERVIZI A VALORE AGGIUNTO TRASFORMANO L'AUTO USATA IN UN'ESPERIENZA PIÙ COMPLETA E IN UNA LEVA DI REDDITIVITÀ PER IL DEALER

In questo focus dell'Osservatorio **Top Dealers Italia 2027** mettiamo a confronto l'esperienza dei dealer sui servizi che accompagnano la vendita dell'usato.

Quali generano maggiore marginalità e, allo stesso tempo, aumentano la soddisfazione e la fiducia del cliente?

Ai protagonisti abbiamo chiesto di indicare i tre più importanti, facendo emergere priorità e strategie di un business sempre più evoluto.



Nel business dell'usato la redditività non si esaurisce più nella differenza tra prezzo di acquisto e prezzo di vendita. Le risposte dei **Top Dealers Italia** mostrano un modello ormai maturo: l'auto genera il contatto, mentre garanzie, credito, assicurazioni, manutenzione e servizi post-vendita costruiscono margine, fiducia e ritorno del cliente. Il dato più evidente è la centralità della protezione: quasi tutti indicano garanzia o certificazione tra i primi tre servizi e, in 27 risposte, questa leva occupa il primo posto. Subito dopo arrivano finanziamenti e coperture assicurative, spesso integrati nella rata, seguiti dai programmi di manutenzione che riportano il cliente in officina. Permuta, Valore Futuro Garantito, ricondizionamento, mobilità sostitutiva e servizi digitali completano un'offerta sempre più personalizzata. Il messaggio comune è netto: il cliente dell'usato non cerca soltanto una vettura conveniente, ma costi prevedibili, trasparenza e un interlocutore che resti presente durante tutto il ciclo di possesso.

COSA EVIDENZIANO I TOP DEALERS ITALIA

**CITANO GARANZIA,
CERTIFICAZIONE O
PROTEZIONE**

**INDICANO CREDITO,
ASSICURAZIONI O
VFG**

**METTONO GARANZIA
O CERTIFICAZIONE
AL PRIMO POSTO**

LE QUATTRO CONDIZIONI RICORRENTI

1. PROTEZIONE

Garanzia estesa, certificazione e coperture riducono il rischio percepito.

2. ACCESSIBILITÀ

Finanziamenti, assicurazioni e VFG costruiscono una rata sostenibile e completa.

3. CONTINUITÀ

Manutenzione e after sales riportano il cliente in officina e aumentano il lifetime value.

4. SEMPLICITÀ

Permuta, digitale e mobilità sostitutiva eliminano frizioni prima e dopo l'acquisto.

L'AUTO PORTA IL CLIENTE, I SERVIZI CREANO VALORE

La trasformazione è riassunta con chiarezza da **Ambrostore**: *"Il cliente non acquista soltanto un'auto usata: acquista tranquillità, servizi e affidabilità nel tempo."*

Autoindustriale osserva che il margine diretto sul veicolo è ormai solo una parte del valore complessivo, sempre più legato all'ecosistema che accompagna la vendita.

Ferri parla infatti di una soluzione di mobilità completa, costruita per durare oltre la consegna. Il punto di incontro è un modello nel quale il prodotto genera traffico, mentre protezione, credito e assistenza aumentano il valore medio dell'operazione e trasformano una compravendita episodica in una relazione continuativa.

LA GARANZIA GUIDA LA CLASSIFICA

La garanzia è la leva più citata e quella che meglio unisce marginalità e soddisfazione.

AD Motors la colloca subito dopo il finanziamento, insieme alla manutenzione programmata; **Auto Elite** la considera decisiva per accrescere serenità e valore percepito. Per **De Bona** l'estensione a copertura integrale occupa il primo posto perché tutela l'acquirente dagli imprevisti, mentre **Giovanzana** la inserisce in un podio completato da credito e post-vendita. La logica è comune: sull'usato il rischio percepito resta più alto che sul nuovo. Una copertura chiara, lunga e facilmente attivabile rende la proposta confrontabile, riduce le obiezioni e consente al dealer di difendere meglio il prezzo.





CERTIFICARE SIGNIFICA RENDERE VISIBILE LA QUALITÀ

La garanzia diventa ancora più forte quando nasce da un processo certificato. **Autoteam** mette al primo posto la certificazione della vettura, seguita dall'estensione di garanzia e dalla pronta consegna. **International Motors** utilizza il marchio **IMUsedCars** per distinguere controlli, copertura e qualità del ricondizionamento. **Gruppo Ghedini** indica come priorità la certificazione del prodotto e la garanzia con cui viene venduto, mentre **Galdieri** lega il certificato a una permuta rapida e trasparente. La certificazione traduce in elementi verificabili ciò che il cliente non può valutare da solo: chilometri, condizioni, controlli, batteria e provenienza. È qui che la reputazione del dealer diventa parte del prodotto.

IL FINANCE È IL MOTORE DELLA MARGINALITÀ

Per molti dealer il credito è la principale leva economica dell'operazione. **Autocentri Balduina** sintetizza il fenomeno così: "La vettura porta traffico e il finance genera redditività." **Fratelli Giacomel** mette i servizi finanziari al primo posto, davanti ad assicurazioni ed estensioni di garanzia; lo stesso ordine emerge da **Lorenzi Hub**, mentre **Errebi** apre con i finanziamenti e li completa con coperture assicurative e garanzia con auto sostitutiva. La rata non è soltanto uno strumento per rendere accessibile il prezzo: consente di costruire una proposta su misura, integrare protezioni e servizi e mantenere un contatto più lungo con il cliente.

ASSICURAZIONI: PROTEZIONE DENTRO LA RATA

Le coperture assicurative hanno assunto un ruolo autonomo nella redditività dell'usato. **Fassina** le indica al primo posto per marginalità, davanti a finanziamenti ed estensioni di garanzia. **LocautoDue** privilegia le polizze CVT, seguite da completamenti di garanzia e manutenzione ordinaria; **Rezzonico Auto** evidenzia la comodità di un pacchetto assicurativo percepito come conveniente. **Gruppo Scotti** sceglie furto e incendio tra garanzia e finanziamento. Il valore cresce quando la protezione è comprensibile e incorporata nella rata: GAP, eventi atmosferici, collisione e tutela del credito riducono l'incertezza senza costringere il cliente a gestire interlocutori diversi.



IL VALORE FUTURO CAMBIA IL RAPPORTO CON L'USATO

Il Valore Futuro Garantito porta sull'usato una logica già consolidata nel nuovo e prepara il ritorno del cliente. **Gruppo Picca** lo abbina a finanziamento ed estensione di garanzia, completando l'offerta con manutenzione e assicurazioni integrate nella rata. **Rattix** lo colloca al primo posto, davanti a finanziamenti tailor made e coperture. **Sikelia** lo considera uno strumento di serenità economica e fidelizzazione al riacquisto, mentre **Tinghi Motors** propone un valore futuro certificato insieme a garanzia di 24 mesi e auto sostitutiva. La promessa deve però essere sostenibile: valutazioni corrette, regole trasparenti e capacità di remarketing trasformano il VFG da incentivo commerciale a leva di retention.

LA MANUTENZIONE PORTA IL CLIENTE IN OFFICINA

I pacchetti di manutenzione chiudono il cerchio tra vendita e after sales. **Autoequipe** li inserisce con usato certificato e soluzioni finanziarie-assicurative, sottolineando la relazione che continua dopo la consegna. **Del Piano** li abbina a certificazione ed estensione di garanzia; **Guagliumi** sceglie lo stesso trittico, mentre **Scarabel** vede nei piani di manutenzione un legame diretto con l'officina, fondato su condizioni concordate e costi trasparenti. Il vantaggio è doppio: il cliente riduce il rischio di spese impreviste e il dealer programma ingressi futuri, ricambi e ore di manodopera. La marginalità non nasce da una singola prestazione, ma dal valore accumulato nel tempo.



DAL MARGINE AL LIFETIME VALUE

La vera misura del servizio non è soltanto il ricavo iniziale, ma il valore generato lungo l'intera relazione. **G. Del Priore** collega garanzie, prodotti finanziari e pacchetti service all'aumento del ticket medio e del lifetime value. **Gruppo Farina** propone pacchetti sicurezza e assistenza, ma aggiunge reminder, reward e raccolta punti per riportare il cliente nel circuito post-vendita. **Autoclub Group** sviluppa una Fan Card con sconti in officina, vettura sostitutiva, bonus riacquisto e rimborsi in caso di collisione. Sono strumenti diversi con la stessa funzione: mantenere vivo il rapporto, moltiplicare le occasioni di contatto e trasformare la soddisfazione in ritorno commerciale.

PERMUTA E RITIRO RIDUCONO LE FRIZIONI

La gestione dell'auto da sostituire è un servizio decisivo per semplificare l'acquisto. **AF Motors** propone la valutazione "usato per usato", rendendo possibile il passaggio a un'altra vettura senza complicazioni. **Bisson** inserisce la gestione completa della permuta dopo certificazione e servizi finanziari; **Clerici Auto** punta sulla valutazione immediata, mentre **Motorsclub** ritira l'usato anche senza acquisto contestuale. La permuta non produce soltanto stock: elimina un problema al cliente, accelera la decisione e offre al dealer nuove opportunità di approvvigionamento. Trasparenza della stima, rapidità e certezza del pagamento sono i fattori che trasformano il ritiro in un vero servizio.



RICONDIZIONAMENTO E DETAILING FANNO SALIRE IL VALORE

Prima ancora delle coperture, la qualità percepita nasce dalla preparazione della vettura. **Carraro** inserisce il car detailing tra garanzia estesa e parte finanziaria-assicurativa. **Autocentri Balduina** considera il ricondizionamento interno una leva capace di aumentare il valore percepito, migliorare il conversion rate e accelerare la rotazione dello stock. **International Motors** applica all'usato la stessa cura riservata al nuovo, unendo ricondizionamento e servizi a valore aggiunto. Non è un semplice intervento estetico: standard uniformi, igienizzazione, ripristino e documentazione dei lavori rendono il prodotto più credibile, riducono le contestazioni e aiutano a sostenere il prezzo richiesto.

MOBILITÀ SOSTITUTIVA E SERVIZI ACCESSORI

Alcune risposte mostrano quanto il valore possa nascere anche da servizi concreti, immediatamente comprensibili. **Autoclub** affianca alla certificazione e alla permuta pacchetti di manutenzione, vettura sostitutiva e consegna a domicilio. **Autoscala** inserisce le installazioni post-vendita dopo garanzia e finanziamento. Errebi collega la garanzia alla disponibilità di un'auto sostitutiva, mentre **Scarabel** offre a chi acquista un'elettrica la possibilità di usare per quindici giorni l'anno una vettura termica senza costi aggiuntivi. Sono soluzioni che rispondono a bisogni reali: continuità di mobilità, personalizzazione e riduzione dei disagi durante assistenza o viaggi.

LA CUSTOMER EXPERIENCE DIVENTA DIGITALE

La velocità del servizio incide ormai quanto la sua copertura. **Autovittani** inserisce tra le prime tre leve l'esperienza digitale: risposte rapide, gestione online di parte del processo, video-presentazioni e consulenza a distanza. **G. Del Priore** segnala la crescita di prenotazione online, consegna a domicilio e formule soddisfatti o rimborsati. Anche la pronta consegna indicata da **Autoteam** risponde alla stessa richiesta di semplicità e immediatezza. Il digitale non sostituisce il consulente, ma elimina attese e passaggi inutili. Quando informazioni, documenti e condizioni sono accessibili, il cliente percepisce maggiore trasparenza e il dealer riduce il costo operativo della trattativa.



FIDELITY E REWARD PROLUNGANO LA RELAZIONE

I programmi di fidelizzazione portano nel business dell'usato una logica di relazione continuativa. La Fan Card di **Autoclub Group** crea vantaggi sull'assistenza, sulla vettura sostitutiva e sul riacquisto; **Gruppo Farina** utilizza reminder, raccolta punti e premi per accompagnare scadenze, tagliandi e controlli. Anche **AF Motors**, attraverso il marchio USAUTO, collega finanziamento, valutazione dell'usato e programmi estesi di garanzia e manutenzione. Il servizio diventa così riconoscibile e proprietario. Non basta comunicare uno sconto: occorre costruire un percorso che premi comportamenti utili, riporti il cliente in sede e raccolga dati per offerte più pertinenti nel tempo.



L'ELETTRICO RICHIEDE COPERTURE SPECIFICHE

La crescita dell'usato elettrificato apre un nuovo campo di servizi. **Autocentri Balduina** cita espressamente la garanzia sulla batteria EV tra le coperture ad alto valore psicologico. **Motorsclub** mette al primo posto certificazione e garanzia sulla batteria e sulla componentistica elettrica, mentre **Scarabel** affronta l'ansia da utilizzo offrendo temporaneamente una vettura termica. Anche il battery check richiamato da **Truck Italia** diventa parte della certificazione. Sul veicolo elettrico il cliente chiede dati comprensibili su stato di salute, autonomia e costi futuri. Chi riuscirà a standardizzare

controlli e coperture potrà ridurre l'incertezza e sostenere meglio il valore residuo.

PERSONALIZZAZIONE PRIMA DEL PACCHETTO STANDARD

Le risposte premiano soluzioni costruite sulle esigenze reali del cliente. **AD Motors** parla di finanziamento personalizzato; **AF Motors** rifiuta i pacchetti preconfezionati e punta su proposte trasparenti sotto il marchio USAUTO. **Auto Elite** collega l'accessibilità dell'acquisto a credito e protezioni calibrate, mentre **Galdieri** vede nella personalizzazione finanziaria e assicurativa uno dei passaggi che rendono più fluida l'esperienza. Il servizio funziona quando il cliente comprende cosa sta pagando e perché. Durata, anticipo, coperture e manutenzione devono comporre una soluzione sostenibile, evitando sovrapposizioni o prodotti aggiunti soltanto per aumentare il margine.

LA REDDITIVITÀ NASCE DALL'INTERA OPERAZIONE

Il confronto mostra che il margine della vettura non può più essere letto isolatamente. **Autoindustriale** lo colloca al terzo posto, dopo finanza e post-vendita, perché la redditività si distribuisce sull'intero ecosistema. **Truck Italia** distingue con efficacia le priorità: per il dealer buy-in, servizi F&I e buon valore residuo; per il cliente affidabilità, certificazione e soddisfatti o rimborsati. **Autocentri Balduina** segnala che, sull'usato recente, i margini F&I possono superare quelli della vendita. La gestione deve quindi integrare approvvigionamento, prezzo, prodotti finanziari, rischio residuo e capacità dell'officina, misurando il risultato complessivo e non il singolo centro di profitto.



IL BRAND DEL DEALER FIRMA LA PROMESSA

Quando i servizi sono proprietari, il dealer si assume direttamente la responsabilità della proposta. **Gruppo Catone** unisce estensione di garanzia, certificazione del chilometraggio, soluzioni finanziarie-assicurative e manutenzione inclusa. **Autoclub Group** aggiunge al certificato l'obbligo di riacquisto in caso di discrepanze sui chilometri, trasformando la trasparenza in un impegno concreto. **AF Motors** utilizza USAUTO come marchio che garantisce standard e continuità. Il nome del concessionario diventa così una firma: rende riconoscibile l'usato, riduce la dipendenza dai programmi dei costruttori e permette di costruire servizi coerenti su più brand e fasce di prodotto.



TRE SERVIZI, UNA SOLA PROMESSA

Molte risposte convergono sullo stesso podio, pur cambiandone l'ordine. **Eurocar** sceglie garanzie, soluzioni finanziarie-assicurative e assistenza; **Bossoni** indica usato certificato con garanzia, F&I e possibilità di noleggio dell'usato. **Clerici Auto** completa garanzia e finanziamento con la permuta immediata, mentre **Bisson** propone certificazione, protezione finanziaria e ritiro. Dietro configurazioni diverse emerge una promessa unica: ridurre il rischio economico e operativo del cliente. I primi tre servizi non devono apparire come accessori separati, ma come parti di un'offerta leggibile che accompagna acquisto, utilizzo e futura sostituzione della vettura.

LA SODDISFAZIONE DIFENDE ANCHE IL MARGINE

La protezione del cliente e la redditività non sono obiettivi contrapposti. **De Bona** punta su garanzia integrale, finanziamento senza maxi rata finale e manutenzione programmata per offrire libertà e prevedibilità. **Ferri** insiste sull'utilità reale dei servizi lungo tutto il periodo di possesso; **Giovanzana** associa tranquillità e valore percepito a garanzia, credito e post-vendita. **Guagliumi** conferma lo stesso equilibrio con un trittico di garanzia estesa, finanziamenti con coperture e assistenza. Quando il servizio risolve un problema concreto, il cliente accetta più facilmente il suo costo, il dealer riduce contestazioni e abbandoni e il margine diventa conseguenza di una relazione meglio costruita.

IL DEALER RESTA IL REGISTA DELL'USATO

La sintesi finale è un modello nel quale il concessionario coordina prodotto, credito, protezione e assistenza. **Fassina** distingue tra servizi che ottimizzano la marginalità e garanzia che conquista il primo posto nella customer satisfaction. **Sikelia** integra VFG, manutenzione, assicurazioni e mobilità sostitutiva; **Stefauto 1952** conferma il peso di garanzia, polizze e finanziamento. **Tinghi Motors** aggiunge auto sostitutiva e valore futuro certificato. La forza non risiede nel numero di prodotti collocati, ma nella capacità di selezionarli, spiegarli e mantenerli. Sull'usato il dealer resta il punto di fiducia che trasforma una vettura in una soluzione completa e sostenibile.

GARANZIA DI RIACQUISTO CERTIFICATA

IL VALORE
CHE RESTA.
IL CLIENTE
CHE TORNA.

TIVALE.IT

GARANZIA DI RIACQUISTO CERTIFICATA

NON VENDERE UN'AUTO COSTRUISCI IL PROSSIMO ACQUISTO

- ✓ PIÙ RINNOVI
- ✓ PIÙ SERVICE
- ✓ PIÙ VALORE



TI VALE.IT



FINO ALL' **80 %** DI RIACQUISTI



**Connessione fluida con DMS,
software personalizzati
e strumenti esterni**

**ORE
NALITÀ**

evoluti,
misurabili.

Lead



Analytics



Data Integrations



LEASING
ITALIA

INTELLIGENZA ARTIFICIALE: IL DEALER DIVENTA PIÙ VELOCE, NON MENO UMANO

DALL'ANALISI DEI DATI AL RAPPORTO
CON IL CLIENTE, L'AI ENTRA NEI PROCESSI
DELLA CONCESSIONARIA PER AUMENTARE
EFFICIENZA, VELOCITÀ E QUALITÀ DELLE
DECISIONI

Il quinto focus dell'**Osservatorio Top Dealers Italia 2027** entra in uno dei terreni più nuovi e concreti della trasformazione digitale.

Abbiamo raccolto esperienze, applicazioni già operative e prime valutazioni sull'intelligenza artificiale: dove genera davvero valore, quali opportunità apre e quali criticità richiede di governare.

Con un punto fermo: la tecnologia può rendere il dealer più rapido ed efficace, senza sostituire il valore della relazione umana.



L'intelligenza artificiale è già entrata nelle concessionarie, spesso in modo più concreto di quanto il dibattito pubblico lasci immaginare. Dalle risposte dei **Top Dealers Italia** emerge un utilizzo trasversale: gestione dei lead, centralini e chat, marketing, analisi dei dati, reporting commerciale, pricing dell'usato, post-vendita predittivo e processi amministrativi. Il primo valore è la velocità: rispondere anche fuori orario, individuare i contatti non lavorati, personalizzare le campagne e trasformare grandi quantità di informazioni in priorità operative. Il secondo è il tempo restituito alle persone, liberate dalle attività ripetitive per concentrarsi su consulenza e relazione. Nessuno, però, considera l'AI una scorciatoia automatica. Qualità e integrazione dei dati, privacy, sicurezza, formazione, supervisione e tono di voce sono le condizioni per evitare errori e spersonalizzazione. La sintesi è netta: l'intelligenza artificiale non sostituisce il dealer, ma può renderlo più rapido, informato e vicino al cliente, purché resti guidata da competenze e responsabilità umane.

COSA EVIDENZIANO I TOP DEALERS ITALIA

**DESCRIVONO USI,
TEST O PROGETTI
GIÀ AVVIATI**

**CITANO CRM, LEAD,
BDC O CANALI DI
CONTATTO**

**RICHIAMANO
ESPLICITAMENTE IL
CONTROLLO UMANO**

LE QUATTRO CONDIZIONI RICORRENTI

1. RELAZIONE

Chat, WhatsApp, centralino, qualificazione lead e appuntamenti senza interruzioni.

2. DECISIONI

Dashboard, reporting, analisi predittiva, segmentazione e priorità commerciali.

3. EFFICIENZA

Contenuti, documenti, amministrazione e attività ripetitive gestite più rapidamente.

4. BUSINESS

Pricing dell'usato, stock, post-vendita e campagne costruite sul momento giusto.

DALLA SPERIMENTAZIONE ALL'USO QUOTIDIANO

L'intelligenza artificiale non è più soltanto una promessa. **AD Motors** la utilizza per analizzare dati, velocizzare i contenuti, migliorare i processi e supportare il servizio al cliente. **Galdieri** automatizza attività ripetitive e costruisce campagne digitali più rapide e personalizzate. **Gruppo Scotti** sta integrando progressivamente questi strumenti per aumentare efficienza e qualità del lavoro. Le esperienze sono diverse per maturità e ampiezza, ma convergono su un punto: il valore nasce quando l'AI entra nei flussi reali, con obiettivi misurabili, responsabilità definite e un collegamento diretto fra tecnologia, produttività e qualità del servizio.



PIÙ TECNOLOGIA, NON MENO PERSONE

Il principio più condiviso è il rifiuto della sostituzione indiscriminata. **AF Motors** pone un confine netto: l'AI deve semplificare il lavoro, non prendere il posto dell'interlocutore umano. **Autoequipe** la impiega in marketing, lead e analisi dei dati, mantenendo centrale la relazione con il cliente. **Fassina** parla di un alleato strategico da integrare senza perdere il valore della consulenza personalizzata. *"Il vero valore nasce dall'integrazione con le competenze delle persone, non dalla loro sostituzione"*, sintetizza **AD Motors**. L'AI più utile è quindi quella che prepara, ordina e accelera; la scelta, la responsabilità e l'empatia restano umane.

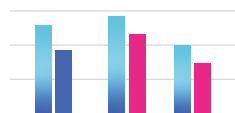
IL PRIMO CONTATTO DIVENTA 24 ORE SU 24

Il customer care è il terreno nel quale il cambiamento appare più visibile. **Ambrostore** ha integrato l'AI nella chat del sito e su WhatsApp per rispondere su vetture, permute, finanziamenti, appuntamenti e assistenza anche fuori dagli orari tradizionali. **De Bona** sta sviluppando un sistema capace di qualificare il lead web durante la chiusura e fissare direttamente un appuntamento nell'agenda del consulente. **Gruppo Farina** utilizza l'AI su sito, app, social e gestione contatti per profilare la richiesta e indirizzarla al reparto corretto. Il vantaggio non è soltanto rispondere prima, ma consegnare al team un cliente già compreso e meglio preparato.

CENTRALINO E CHAT: NESSUNA RICHIESTA PERSA

Quando il volume di contatti cresce, l'AI diventa una rete di sicurezza. **Autocentri Balduina** utilizza soluzioni evolute su web chat e telefono per gestire i picchi del BDC senza abbassare lo standard di risposta. **Rezzonico Auto** sta testando centralino e chat per fornire rapidamente le informazioni più semplici. **Tinghi Motors** impiega già un centralino intelligente soprattutto nel service e nelle ore di punta, con l'obiettivo di estendere l'interazione a WhatsApp. La tecnologia riduce chiamate perse e tempi di attesa, ma deve saper riconoscere quando la richiesta richiede una persona.

Connessione fluida con DMS, software personalizzati e strumenti esterni

Lead**Analytics****Data Integrations**

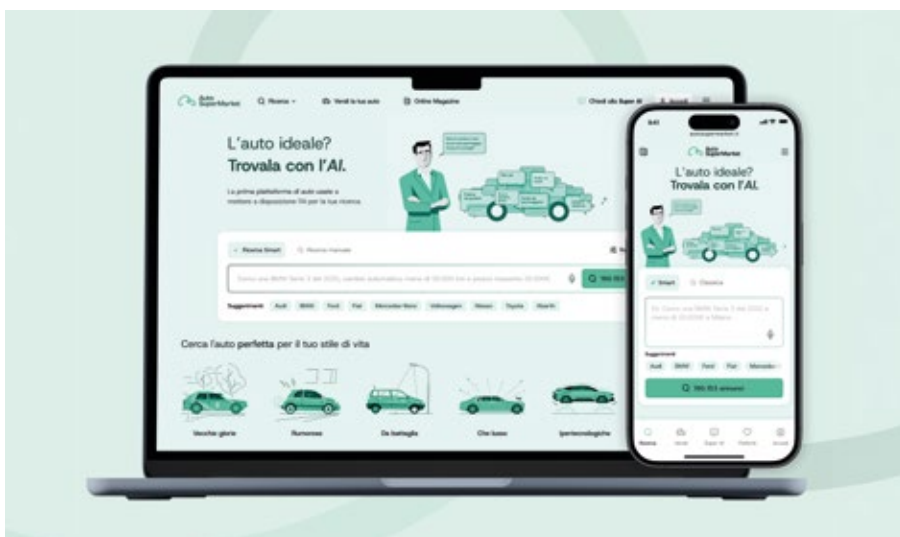
L'efficienza vale soltanto se il cliente non si sente intrappolato nell'automazione.

EVA E GLI AGENTI CONVERSAZIONALI

L'esempio più riconoscibile arriva da **Autoclub Group**, che ha sviluppato Eva, assistente virtuale attiva nella chat e al centralino, capace di ascoltare, comprendere le esigenze e fissare appuntamenti. **Fratelli Giacomel** sta adottando Agentforce per offrire risposte continue su servizi, stock e offerte commerciali, con prenotazione diretta dei consulenti. **Eurocar** integra l'AI nel nuovo sito per migliorare esperienza e qualità dell'interazione. Questi agenti non devono limitarsi a smistare richieste: devono essere istruiti sui processi, aggiornati sulle informazioni e coerenti con l'identità del dealer. Solo così il dialogo automatico diventa davvero utile e credibile.

LEAD QUALIFICATI, VENDITORI PIÙ EFFICACI

La qualificazione dei contatti è uno degli impieghi più diffusi. **Bisson** introduce l'AI nel marketing, nella gestione lead e nell'assistenza digitale per aumentare velocità e qualità del servizio. **Errebi**, in fase di avvio, concentra i primi sviluppi su BDC, CRM e sales, con l'obiettivo di comprendere meglio bisogni e offerte concorrenti. **Stefauto 1952** utilizza la profilazione delle richieste online per indirizzarle al consulente più adatto. Il risultato atteso non è affidare la vendita a un algoritmo, ma evitare dispersioni: priorità più chiare, tempi di reazione più brevi e informazioni migliori consentono al commerciale di dedicarsi alla trattativa, non alla ricerca del contesto.



DASHBOARD CONTRO I LEAD ORFANI

L'AI acquista valore quando rende immediatamente leggibili i dati commerciali. **Autoclub** ha sviluppato una dashboard di Business Intelligence che incrocia lead CRM e preventivi, confronta risultati per brand e venditore e segnala i contatti non ancora lavorati. **Motorsclub** applica la stessa logica alle performance settimanali di Volvo, Polestar, Lynk & Co e Lotus, integrando inoltre strumenti predittivi nel magazzino. **Gruppo Picca** concentra il valore su analisi avanzata, marketing ed esperienza digitale. Il vantaggio è manageriale: meno report statici, più eccezioni evidenziate in tempo reale. La tecnologia indica dove intervenire; il responsabile decide come farlo.



MARKETING PIÙ RAPIDO, MA NON GENERICO

Produzione e ottimizzazione dei contenuti sono fra i primi utilizzi adottati. **Auto Elite** impiega l'AI per articoli, comunicazione e attività digitali, ma richiede supervisione per tutelare qualità, coerenza e autenticità. **Clerici Auto** personalizza le campagne in base al comportamento dei clienti. **Guagliumi** la usa per creare contenuti, analizzare dati e automatizzare attività ripetitive, verificando sempre l'affidabilità del risultato. Il rischio è moltiplicare messaggi tutti uguali; l'opportunità è produrre più velocemente varianti pertinenti per pubblico, territorio e fase del customer journey. L'AI accelera il lavoro editoriale, ma la voce del dealer deve restare riconoscibile.



DAI DATI ALLE CAMPAGNE PERSONALIZZATE

L'analisi diventa concreta quando genera un'azione commerciale. **Autovittani** utilizza l'AI nel CRM per segmentare i clienti, qualificare i lead e costruire campagne di ricontatto via e-mail e SMS. **Gruppo Catone** la applica a marketing, analisi e comunicazione per personalizzare più rapidamente le iniziative e supportare le strategie. **Ferri** sperimenta analisi dei lead, ottimizzazione delle campagne e comunicazioni personalizzate, oltre alla piattaforma interna MyFerri. Il passaggio decisivo è trasformare il dato in una proposta pertinente: non più invii indistinti, ma messaggi costruiti su interessi, comportamenti e probabilità di conversione, sempre sottoposti a controllo umano.

IL POST-VENDITA DIVENTA PREDITTIVO

L'after sales è uno dei campi con il maggiore potenziale economico. **Autoindustriale** analizza storico e comportamenti per individuare il momento adatto a proporre manutenzione e assistenza, ottenendo risultati positivi sugli ingressi in officina Renault e Dacia. **Del Piano** sta testando l'AI nel service e nella gestione lead. **Gruppo Ghedini** individua nel centralino, nei flussi interni e nella manutenzione preventiva gli impieghi più concreti. L'obiettivo è passare dal promemoria standard a un contatto realmente tempestivo: proporre il servizio giusto quando chilometraggio, anzianità, storico e comportamento indicano un bisogno probabile, migliorando fidelizzazione e saturazione dell'officina.

PRICING E STOCK: DECIDERE PRIMA

Nel business dell'usato, pochi giorni di giacenza possono cambiare il risultato. **G. Del Priore** descrive sistemi capaci di incrociare domanda, concorrenza, rotazione e storico interno per suggerire il prezzo ottimale e ridurre lo stock aging. **Sikelia** utilizza analisi predittiva e dati di ricerca per definire prezzo di acquisto e rivendita, anticipando i trend locali. **International Motors** applica l'AI al pricing, alla rotazione e al magazzino IMUsedCars, fino a suggerire il momento migliore per rinnovo o permuta. La promessa non è un prezzo automatico infallibile, ma una decisione più informata, aggiornata e coerente con la velocità del mercato.

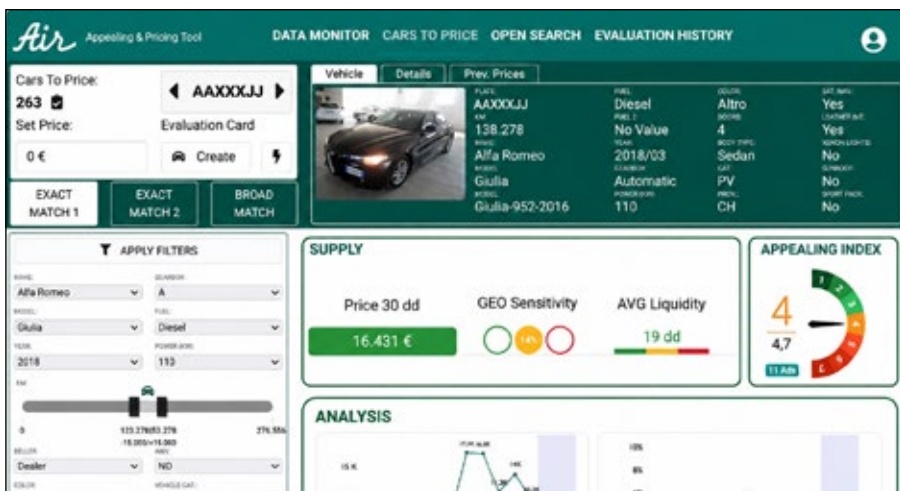
PROCESSI INTERNI: IL RISPARMIO DIVENTA MISURABILE

L'AI genera valore anche lontano dallo showroom. **Autoscala** ha costruito con Anthropic e Gemini un DMS protetto interno, dichiarando un risparmio annuo di circa 100.000 euro. **Lorenzi Hub** ha avviato un progetto dedicato al miglioramento dei processi e dell'analisi dei dati. **Truck Italia** ha formato tutto il management e applica l'AI in amministrazione, classificazione clienti, recupero crediti e analisi territoriale, con test in marketing e BDC. Sono esempi che spostano il dibattito dall'effetto novità al conto economico: ore risparmiate, errori ridotti, informazioni più accessibili e persone concentrate su attività a maggiore valore.



PRIMA DELL'ALGORITMO SERVE UN DATA CLOUD

La qualità dell'AI dipende dall'architettura che la alimenta. **LocautoDue** sta costruendo un Data Cloud per centralizzare fonti differenti e rendere possibili analisi predittive, comunicazioni personalizzate e supporto commerciale più pertinente. **Ferri** sviluppa MyFerri come punto unico per informazioni, ticket e risorse aziendali, riducendo dispersione e aumentando tracciabilità. **Bossoni** integra l'AI fra CRM, sito, e-mail, file e analisi dati, ottenendo benefici in velocità e qualità del lavoro. Il progetto non parte quindi dal chatbot, ma dalla capacità di collegare sistemi, definire permessi e rendere i dati leggibili. Senza questa base, l'automazione moltiplica disordine anziché valore.



LA QUALITÀ DEL DATO È LA PRIMA CRITICITÀ

Le risposte più mature insistono sulla materia prima. **Autoclub** segnala la difficoltà di armonizzare export e fonti eterogenee; **Motorsclub** affronta lo stesso problema nel flusso che unisce CRM e preventivi. **Scarabel** prepara attività di discovery e analizza i database service per individuare finestre di riacquisto, ricordando che pulizia e qualità del dato sono indispensabili. La regola è semplice: un modello veloce alimentato da informazioni incomplete produce decisioni sbagliate più rapidamente. Servono quindi anagrafiche coerenti, aggiornamento, deduplicazione, ownership e controlli. La governance dei dati non è un tema tecnico separato, ma una condizione commerciale e reputazionale.

TONO, AUTENTICITÀ E CONTROLLO UMANO

La supervisione non è un passaggio formale. **Auto Elite** controlla ogni output per proteggere coerenza e autenticità del messaggio. **De Bona** vuole governare l'automazione senza snaturare empatia e componente umana della vendita. **Autovittani** teme una relazione troppo impersonale e considera l'AI uno strumento per potenziare le competenze del team. Il dealer deve quindi definire quando l'algoritmo può rispondere, quali informazioni può utilizzare e quando deve passare la conversazione a una persona. Anche il tono di voce va addestrato e verificato: efficienza e personalizzazione perdono valore se il cliente percepisce freddezza, incoerenza o informazioni non affidabili.

PRIVACY, SICUREZZA E FORMAZIONE

L'adozione richiede regole, non soltanto licenze software. **Ferri** indica sicurezza, privacy e qualità dei dati fra le principali criticità e sceglie un percorso graduale. **Stefauto 1952** richiama tutela della privacy e controllo umano nelle decisioni. **Truck Italia** ha coinvolto il management in un programma di formazione dedicato, mentre **AF Motors** limita l'accesso alle funzioni più sensibili. Il tema riguarda dati clienti, documenti, conversazioni e informazioni economiche: occorre stabilire strumenti autorizzati, livelli di accesso, responsabilità e procedure di verifica. La formazione deve includere anche la capacità di formulare richieste corrette e riconoscere risposte plausibili ma errate. Sul tema della governance interviene il Presidente di **Autotorino**: *"Siamo consapevoli delle opportunità offerte dall'AI, così come delle cautele da adottare nell'uso: per questo abbiamo avviato percorsi di formazione per i collaboratori e istituito un comitato pilota per governare in modo strategico e sicuro la sua progressiva introduzione in azienda."*



ANCHE LA GRADUALITÀ È UNA STRATEGIA

Non tutti i dealer sono allo stesso punto, e la prudenza può essere una scelta corretta. **Autoteam** segue il tema e ne valuta l'adozione; **Carraro** non utilizza ancora l'AI, ma studia le possibilità legate all'implementazione di Salesforce. **Del Piano** è in fase di test su service e lead, mentre **Errebi** parte da BDC, CRM e qualificazione commerciale. Questa gradualità evita progetti costruiti soltanto per inseguire la moda. Prima di scalare servono un problema preciso, dati disponibili, un responsabile interno e una misura del risultato. L'AI efficace non nasce dalla quantità di strumenti acquistati, ma dalla scelta di pochi casi d'uso capaci di produrre benefici verificabili.



IL CLIENTE DEVE POTER DIRE: VOGLIO UNA PERSONA

La reazione degli utenti è parte del progetto. **Giovanzana** utilizza un risponditore intelligente e un'analisi del sentiment che assegna priorità ai clienti ostili alla voce artificiale o insoddisfatti. **Tinghi Motors** rileva che una parte della clientela non accetta ancora facilmente il centralino AI. **Rezzonico Auto** procede con un test sulle risposte rapide, proprio per verificare utilità e limiti. Il sistema migliore non costringe tutti nello stesso percorso: riconosce frustrazione, complessità e urgenza, trasferendo rapidamente la richiesta. La trasparenza e una via d'uscita semplice proteggono la fiducia più di un'automazione che tenta di gestire ogni situazione.

DA STRUMENTO A VANTAGGIO COMPETITIVO

La differenza non sarà possedere l'AI, ma saperla integrare. **Bossoni** la considera già centrale nell'ecosistema aziendale, dal CRM ai flussi documentali. **Eurocar** la inserisce nell'esperienza digitale del nuovo sito. **Rattix** la utilizza a supporto degli "Youmans", soprattutto nel customer care, nell'ascolto e nella comprensione dei bisogni. *"L'intelligenza artificiale non sostituirà le persone, ma le aziende che sapranno utilizzarla avranno un vantaggio competitivo significativo"*, afferma **Ferri**. Il vantaggio nasce dall'unione di tecnologia, processi, cultura e velocità di apprendimento: elementi difficili da copiare anche quando gli strumenti sono accessibili a tutti.

IL DEALER AUMENTATO RESTA IL REGISTA

Il quadro finale non descrive concessionarie senza persone, ma organizzazioni nelle quali le persone decidono con informazioni migliori. **International Motors** usa i modelli per individuare la finestra giusta di rinnovo senza trasformare l'attenzione in pressione. **Fratelli Giacomel** punta su agenti capaci di rispondere e fissare appuntamenti, riservando al consulente il momento della relazione. **AD Motors** lega il valore dell'AI alle competenze umane. Dati, contenuti, lead, stock e assistenza possono essere letti più velocemente; responsabilità, fiducia e consulenza restano al dealer. L'intelligenza artificiale funziona quando restituisce tempo, riduce dispersioni e rende più precisa ogni azione, senza cancellarne la firma umana.



NOLEGGIO E REMARKETING: IL DEALER GOVERNA IL CICLO DELL'AUTO

INTEGRARE NOLEGGIO E REMARKETING
SIGNIFICA SEGUIRE IL VEICOLO LUNGO
TUTTO IL SUO CICLO DI VITA, CREANDO
NUOVE OCCASIONI DI REDDITIVITÀ E
RELAZIONE CON IL CLIENTE

Chiudiamo l'**Osservatorio Top Dealers Italia 2027** con un tema destinato a incidere sempre di più sul modello di business della distribuzione.

Noleggio e remarketing possono diventare due parti di una stessa strategia, capace di accompagnare l'auto dall'ingresso nel parco alla sua seconda vita sul mercato.

Ai dealer abbiamo chiesto se questa integrazione rappresenti davvero una nuova frontiera, alla luce dei trend del settore e di clienti sempre più attenti a flessibilità, costi e valore residuo



Il noleggio integrato al remarketing viene indicato dai **Top Dealers Italia** come una delle evoluzioni più concrete della distribuzione automotiva. La ragione parte dal cliente: aumento dei prezzi, costo del credito, incertezza tecnologica e minore disponibilità a immobilizzare capitale stanno spostando l'attenzione dalla proprietà all'utilizzo, dal prezzo di acquisto al costo mensile complessivo. Per il dealer, però, il valore va oltre il contratto. Una vettura noleggiata, mantenuta nella propria rete e rientrata con storico noto può alimentare l'usato certificato, ridurre la dipendenza dalle aste e generare ricavi in più momenti: canone, service, ricondizionamento e rivendita. Il modello promette stock più giovane e programmabile, maggiore fidelizzazione e controllo sul valore residuo. Non è tuttavia una scorciatoia: richiede capitale, dimensioni, competenze, dati, accordi finanziari sostenibili e capacità di governare i rischi. La direzione è condivisa, ma il grado di maturità varia: per alcuni è già core business, per altri una frontiera da preparare con prudenza.

COSA EVIDENZIANO I TOP DEALERS ITALIA

**VEDONO
UN'OPPORTUNITÀ
O UN POTENZIALE
STRATEGICO**

**CITANO RIENTRI,
STOCK O USATO
CERTIFICATO**

**RICHIAMANO
FLESSIBILITÀ,
COSTI O LOGICA
D'UTILIZZO**

LE QUATTRO CONDIZIONI RICORRENTI

1. UTILIZZO

Il cliente sceglie un canone prevedibile invece di immobilizzare capitale.

2. SERVICE

La rete mantiene il veicolo e ne conosce storia, chilometri e condizioni.

3. RIENTRO

Il dealer pianifica ricondizionamento, prezzo e canale di ricollocazione.

4. SECONDA VITA

L'auto rientra sul mercato come usato fresco, tracciato e certificato

DALLA PROPRIETÀ ALL'UTILIZZO

Il cambiamento più profondo riguarda il modo in cui il cliente considera l'automobile. **Ferri** osserva che prezzi più alti, incertezza sui valori residui e attenzione al costo mensile stanno spostando il mercato dalla proprietà all'utilizzo. **G. Del Priore** vede la stessa evoluzione soprattutto fra privati e PMI, interessati a prevedibilità economica e semplificazione. **Giovanzana** sottolinea che formule flessibili possono generare rotazione del parco e alimentare l'usato recente. *"Il futuro non sarà determinato da chi venderà più automobili, ma da chi saprà gestire l'intero ciclo di vita del veicolo"*, sintetizza **Ferri**. Il noleggio diventa così una porta d'ingresso a una relazione più lunga.

DAL PREZZO DELL'AUTO AL COSTO DI UTILIZZO

La domanda del cliente cambia forma. **Autocentri Balduina** la riassume nel passaggio da "quanto mi costa comprare una vettura?" a "quanto mi costa usarla?": il canone riduce la barriera iniziale, rende prevedibili le spese e protegge dal rischio di svalutazione. **Truck Italia** collega questa esigenza a tassi elevati, accesso al credito più difficile e necessità di preservare liquidità. **Auto Elite** vede nella mobilità personalizzata una risposta all'incertezza economica. Il valore del noleggio non è quindi soltanto finanziario: concentra manutenzione, gestione e rischio in una formula leggibile, trasformando un bene complesso in un servizio più semplice da programmare.



IL DEALER DIVENTA GESTORE DEL CICLO

L'integrazione con il remarketing cambia il ruolo della concessionaria. **AD Motors** la considera uno dei motori futuri del mercato perché consente di seguire il veicolo dall'immissione alla seconda vita commerciale. **Del Piano** parla di una naturale evoluzione: non più soltanto vendita, ma gestione del ciclo dell'auto e della relazione. **Eurocar** considera il remarketing un'attività trasversale capace di valorizzare gli asset e rispondere con maggiore flessibilità alla domanda. Il dealer immatricola, noleggia, assiste, ritira, ricondiziona e ricolloca. Ogni fase produce dati e occasioni commerciali, mentre il rapporto con il cliente non si interrompe alla consegna ma prosegue fino al rinnovo o alla rivendita.



IL DOPPIO CICLO DI VALORE

Autoclub Group descrive un modello nel quale la stessa vettura genera valore due volte: prima attraverso il canone e i passaggi in officina, poi come usato fresco, tracciato e accessibile. **Gruppo Picca** parla di un circuito virtuoso che unisce mobilità flessibile e ricollocazione profittevole dei rientri. **Gruppo Catone** evidenzia mobilità, fidelizzazione e cash flow, purché costi diretti e indiretti siano valutati con attenzione. *"Chi controlla il ciclo di vita del prodotto, controlla il proprio destino finanziario"*, afferma **Autoclub Group**. La marginalità non risiede più in un singolo passaggio, ma nella capacità di trattenere valore lungo l'intera filiera.

I RIENTRI ALIMENTANO L'USATO CERTIFICATO

Il vantaggio più citato è la creazione di uno stock giovane e controllato. **Ambrostore** vede nei rientri un flusso costante capace di alimentare programmi di usato certificato e un remarketing strutturato. **Clerici Auto** sottolinea che il noleggio genera vetture recenti, mentre il remarketing ne massimizza il valore. **Rattix** aggiunge la continuità di approvvigionamento e la disponibilità di veicoli con caratteristiche e storico conosciuti. In un mercato nel quale reperire buon usato è sempre più complesso, il noleggio diventa anche una politica di acquisto anticipata: il dealer sa quale prodotto rientrerà, può preparare la domanda e ridurre l'esposizione alle oscillazioni dei canali esterni.



STORIA NOTA, FIDUCIA MAGGIORE

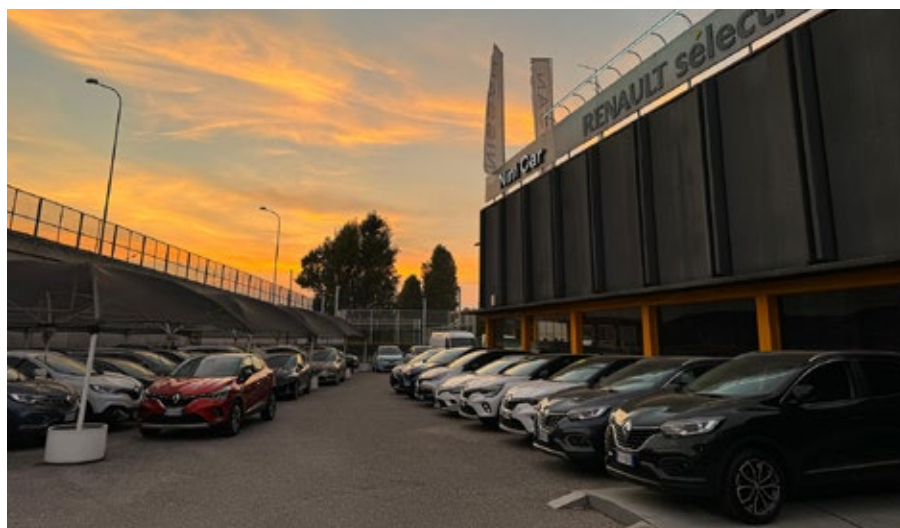
Il rientro da noleggio è interessante soprattutto quando manutenzione e utilizzo sono documentati. **Bossoni** richiama vetture certificate, garantite e transitate dal service ufficiale, capaci di offrire trasparenza al secondo acquirente. **Galdieri**, attraverso **Galdieri Rent**, considera strategico alimentare l'usato con auto dalla storia manutentiva certa. **Sikelia** parla di usato "di filiera", fresco e interamente seguito nella rete. Il vantaggio non è soltanto tecnico: una provenienza leggibile riduce le obiezioni, facilita la valutazione e rafforza il valore percepito. Il remarketing diventa così la prosecuzione naturale del servizio svolto durante il noleggio, non una semplice liquidazione di fine contratto.

MENO ASTE, PIÙ CONTROLLO

Integrare i rientri significa ridurre la dipendenza dalle aste e dai canali di approvvigionamento meno prevedibili. **Autoclub** guarda al modello per alimentare l'usato certificato BMW e MINI, controllando meglio la marginalità residua. **Motorsclub** vede un vantaggio analogo per Volvo, Polestar, Lynk & Co e Lotus, soprattutto sull'elettrico, dove il valore futuro è più delicato. **Stefauto 1952** sottolinea la possibilità di costruire un flusso pianificato di vetture tracciate e facili da rivendere. Conoscere in anticipo rientro, chilometraggio e manutenzione permette di preparare pricing, ricondizionamento e canale di vendita, trasformando lo stock da variabile subita a risorsa governata.

STOCK E RESIDUO DIVENTANO PROGRAMMABILI

La pianificazione è una delle leve più concrete. **Autoteam**, che attribuisce al modello un valore di 7 su 10, evidenzia continuità del ciclo, ottimizzazione dello stock e redditività complessiva. **Fassina** considera strategico il maggiore controllo sull'usato e sul ciclo di vita dell'auto. **International Motors** integra già noleggio breve, comodato e test drive esteso con IMUsedCars, utilizzando i rientri per ottimizzare valore residuo e qualità dell'offerta. **Truck Italia** aggiunge un vantaggio operativo: sapere cosa rientra, quando e in quali condizioni consente di anticipare rinnovi, upgrade e rotazione. La previsione riduce il rischio e rende il remarketing più industriale.





BREVE, LUNGO TERMINE E CLIENTELA B2B

Il noleggio non è un prodotto unico. **AF Motors** combina breve termine, rivolto anche al turismo e ai professionisti in Sardegna, con NLT per aziende che cercano deducibilità e protezione dall'obsolescenza. **Tinghi Motors** gestisce una piccola flotta a breve, soprattutto di furgoni, affiancandola al remarketing con Renault Italia. **Autoindustriale** registra oggi una domanda più forte fra le imprese, attratte dalla prevedibilità dei costi e dalla possibilità di concentrarsi sul core business. La scelta della durata e del pubblico diventa quindi decisiva: il modello deve adattarsi al territorio, alla composizione della clientela e alla capacità del dealer di gestire servizi, rischio e rientri.

ANCHE L'USATO PUÒ ENTRARE NEL NOLEGGIO

Una frontiera ulteriore riguarda il noleggio di vetture già usate o a chilometri zero. **Scarabel** propone da anni formule su usato che abbassano la rata e consentono al cliente di accedere a modelli di categoria superiore. **Gruppo Ghedini**, con soluzioni dirette e partnership specializzate, vede vantaggi nell'estendere il noleggio a km0 e veicoli usati idonei. **Del Piano** rileva però che i player finanziari attivi su questo segmento sono ancora pochi. La domanda potenziale esiste, ma servono prodotti semplici, valutazioni residue credibili e canoni realmente competitivi. Quando queste condizioni si incontrano, l'usato smette di essere soltanto il risultato del noleggio e ne diventa anche il punto di partenza.

DAL MULTIMARCA ALL'ECOSISTEMA DI MOBILITÀ

Per i gruppi multimarca, l'integrazione permette di costruire un'offerta che va oltre la singola insegna. **International Motors** collega demo, noleggio breve e comodato al ciclo dell'usato IMUsedCars. **Autoequipe** vede un ecosistema che accompagna il veicolo dal noleggio al rientro e alla rivendita certificata, aumentando rotazione e marginalità. **Guagliumi** sta lavorando per integrare il servizio nei progetti futuri e seguire il cliente in ogni fase. L'obiettivo non è aggiungere un prodotto finanziario al listino, ma coordinare vendita, mobilità, service e usato sotto un'unica regia. Il dealer diventa così un operatore capace di proporre acquisto, utilizzo e rinnovo secondo bisogni differenti.

LA RELAZIONE CONTINUA DOPO LA CONSEGNA

Il noleggio mantiene aperto il rapporto con il cliente. **Ferri** lo considera uno strumento per presidiare consegna, manutenzione, riacquisto e rivendita, passando dalle singole transazioni a una gestione continuativa. **Ambrostore** lega il modello alla fidelizzazione e alla capacità di generare valore lungo tutta la filiera. **Autovittani**, pur non avendolo ancora implementato in modo strutturato, ne riconosce il potenziale per creare continuità e nuove opportunità commerciali. Il canone è soltanto l'inizio: ogni scadenza, intervento, rinnovo o rientro diventa un'occasione di contatto. La qualità del modello si misura quindi anche nella capacità di trasformare una formula di utilizzo in una relazione duratura.



RICAVI RICORRENTI E PRESIDIO DEL TERRITORIO

La redditività si amplia quando più funzioni lavorano insieme. **Gruppo Farina** vede un unico ciclo industriale fra acquisto, noleggio, rientro, ricondizionamento e rivendita, capace di generare ricavi ricorrenti e stock giovane. **Errebi** considera noleggio e remarketing fonti di redditività, continuità e presidio del cliente sul territorio. **Gruppo Catone** aggiunge l'importanza del cash flow e della fidelizzazione. Questo modello può attenuare la dipendenza dal margine della vendita iniziale, ma richiede disciplina: tariffe, costi della flotta, service, assicurazioni e valore residuo devono essere letti insieme. La vera marginalità nasce dalla somma coordinata dei passaggi, non dall'ottimismo su una sola fase.



QUANDO IL REMARKETING È GIÀ CORE BUSINESS

Per alcuni dealer la nuova frontiera è già realtà. **Lorenzi Hub** dichiara che il 90% delle vendite deriva dal remarketing di vetture che hanno concluso il noleggio, mostrando quanto il modello possa diventare centrale. **AF Motors** alimenta il proprio brand **USAUTO** con veicoli seguiti dalla manutenzione fin dal primo chilometro. **Galdieri** integra l'attività di **Galdieri Rent** con la valorizzazione dell'usato documentato. Questi casi indicano che la maturità non dipende soltanto dalla dimensione, ma dalla coerenza del sistema: approvvigionamento, manutenzione, rientro, certificazione e vendita devono essere progettati come un unico processo, capace di mantenere controllo e valore in ogni passaggio.

LA CONSULENZA RESTA DECISIVA

Noleggio e vendita non devono diventare proposte contrapposte. **Fratelli Giacomel**, con il programma **Giacomel Revalue**, registra forte interesse e lead di qualità, ma ribadisce che non esiste una formula migliore in assoluto: il consulente deve costruire la soluzione adatta al singolo cliente. **Autovittani** chiede processi chiari e una relazione continua, non automatismi commerciali. **Autoindustriale** nota che molti privati confrontano soltanto il canone, senza considerare svalutazione e costo totale di utilizzo. La qualità della consulenza consiste quindi nel rendere comparabili le alternative, spiegando ciò che è incluso, i vincoli, i rischi evitati e il costo complessivo nel tempo.

DATI, ORGANIZZAZIONE E CAPACITÀ FINANZIARIA

Il modello richiede una struttura più complessa della vendita tradizionale. **Autovittani** sottolinea la necessità di gestire dati, rientri, valorizzazione e relazione lungo tutto il ciclo. **LocautoDue** richiama investimenti nella flotta, costi assicurativi, rischi d'uso, capacità finanziaria e competenze di rivendita. **Stefauto 1952** evidenzia il valore di un flusso predittivo, nel quale tempi e condizioni dei rientri siano conosciuti. Senza sistemi integrati, procedure e responsabilità chiare, il vantaggio teorico può trasformarsi in immobilizzo di capitale o stock difficile. Il noleggio integrato al remarketing è quindi prima di tutto un progetto industriale, che deve essere dimensionato sulle risorse reali del dealer.



NON È UN MODELLO ADATTO A TUTTI

L'entusiasmo è accompagnato da una prudenza concreta. **LocautoDue** considera il modello interessante soprattutto per realtà strutturate, mentre per molte concessionarie la vendita e l'usato tradizionale restano più sostenibili. **Bisson** segnala che le attuali condizioni di riscatto raramente consentono una marginalità adeguata. **Carraro** osserva che le tariffe sul noleggio dell'usato risultano ancora troppo alte rispetto al nuovo. Queste posizioni non negano la direzione del mercato, ma ricordano che scala, capitale e condizioni contrattuali fanno la differenza. Una nuova frontiera è tale soltanto quando il conto economico regge anche dopo assicurazioni, fermo tecnico, ricondizionamento e rischio residuo.



TARIFFE E VALORI RESIDUI DEVONO REGGERE

La sostenibilità economica è il vero banco di prova. **Bisson** sarebbe interessata a sviluppare il remarketing dei rientri in presenza di condizioni di riscatto più favorevoli e senza aumentare il prezzo finale. **Carraro** chiede un maggiore equilibrio fra tariffe dell'usato e del nuovo. **Del Piano** evidenzia la limitata presenza di operatori finanziari capaci di sostenere il noleggio sull'usato. Il dealer deve poter prevedere valore residuo, costo del capitale, manutenzione e velocità di rivendita con margini realistici. Se il canone è troppo alto, il cliente non percepisce convenienza; se il riscatto è eccessivo, il remarketing perde efficacia. La frontiera cresce soltanto quando tutti gli attori condividono il rischio in modo sostenibile.

CASE, PARTNER E AUTONOMIA DEL DEALER

Il controllo del modello dipende anche dai rapporti con case e provider. **Rezzonico Auto** osserva che alcuni costruttori tendono a presidiare direttamente noleggio e remarketing, spingendo il dealer a cercare strade alternative. **Gruppo Ghedini** lavora con soluzioni dirette, partnership e principali noleggiatori nazionali per ampliare le possibilità offerte alla clientela. **Tinghi Motors** affianca una flotta propria a rapporti di remarketing con Renault Italia. Non esiste quindi un'unica architettura: gestione interna, accordi finanziari e collaborazione con gli OEM possono convivere. La questione decisiva è preservare accesso ai rientri, conoscenza del cliente e capacità di valorizzare il veicolo sul territorio.

MATURITÀ DIVERSE, DIREZIONE CONDIVISA

Le risposte mostrano stadi molto differenti. **Autoscala** vede nuovi scenari di vendita generati dall'incontro fra condizioni economiche e disponibilità di mercato. **Autoteam** considera l'integrazione una leva rilevante, pur non decisiva da sola. **Guagliumi** la inserisce fra i progetti futuri per costruire un ecosistema completo. **AD Motors** la indica come uno dei principali motori del mercato. La conclusione non è che ogni dealer debba diventare immediatamente un noleggiatore, ma che nessuno possa ignorare il ciclo dei veicoli dopo il primo utilizzo. Il vantaggio competitivo andrà a chi saprà scegliere il proprio livello di integrazione, mantenendo controllo su cliente, service, stock e valore residuo. Sulla rilevanza attuale del modello interviene **Plinio Vanini**, Presidente di Autotorino: *"Certamente è un'opportunità attuale."*



BEST PARTNERS

GLI ARCHITETTI DEL SUCCESSO DEI TOP DEALERS ITALIA

I **BEST PARTNERS ITALIA** sono partner strategici dei **TOP DEALERS ITALIA** e sostenitori del nostro progetto, ma il loro ruolo va ben oltre. Portano **competenze, tecnologie, esperienze e soluzioni** capaci di migliorare concretamente **efficienza, redditività, qualità del servizio e capacità di innovazione** della rete distributiva.

STIMOLI, VISIONI E NUOVE PROSPETTIVE

Dal confronto con loro nascono spesso **idee, indicazioni e nuove letture del mercato** che raccogliamo con grande interesse.

Digitalizzazione, dati, intelligenza artificiale, CRM, servizi finanziari, marketing e nuovi modelli di business diventano così strumenti per **interpretare in anticipo l'evoluzione dell'automotive** e trasformarla in opportunità.

PROTAGONISTI DI ECOMOBILITYBRIDGE

Anche **ECOMOBILITYBRIDGE** cresce grazie a questo patrimonio di competenze e influenze.

Per questo i **BEST PARTNERS ITALIA** saranno parte integrante di **THE PREMIUM AUTOMOTIVE BUSINESS NETWORK**: un ecosistema nel quale **TOP DEALERS ITALIA, aziende, competenze e relazioni si incontrano per costruire insieme nuove opportunità e valore duraturo.**





Agos Renting

Air
CONNECTED MOBILITY

AI
ALLIANCEINSAY
Insurance & Mobility Broker

AUTO1.com

Autoflows

Auto
SuperMarket

bee2link
group

CONFORMGEST
UNA SCELTA DI GARANZIA

CREATING BEST WORKSPACES
FKONTRACT





BCA, IL PARTNER PER L'USATO CHE CREA VALORE

IL PUNTO DI RIFERIMENTO EUROPEO PER IL REMARKETING B2B

Fondata nel 1946 nel Regno Unito, BCA è tra i principali operatori europei del remarketing B2B. Ogni anno gestisce la vendita di circa **1,5 milioni di veicoli**, mettendo in contatto concessionari e professionisti del settore con una rete di oltre **33.000 acquirenti attivi in 44 Paesi**.



Grazie al suo network internazionale, **BCA individua le opportunità di vendita più profittevoli per ogni veicolo**: un vantaggio strategico in un contesto caratterizzato da domanda disomogenea, forte volatilità dei prezzi e crescente complessità legata alle nuove alimentazioni.

Al centro del sistema c'è la **piattaforma di aste digitali**, che permette di vendere i veicoli in modo rapido e trasparente, raggiungendo buyer professionali in tutta Europa.

UN ECOSISTEMA COMPLETO BASATO SULLA REMARKETING INTELLIGENCE

L'attività di BCA va oltre la semplice vendita in asta del veicolo. Il supporto inizia già

dalla valutazione dell'usato in permuta e prosegue con la definizione della strategia di remarketing, la scelta del canale di vendita e la gestione operativa, documentale e logistica.

Alla base di questo approccio c'è il concetto di **Remarketing Intelligence**: l'insieme di dati, tecnologie e competenze che BCA mette a disposizione dei dealer per supportare le decisioni lungo tutto il ciclo di gestione dell'usato.

Grazie a un patrimonio informativo costruito in oltre 70 anni di attività e alimentato da milioni di transazioni europee, BCA fornisce indicazioni concrete **su prezzi, tempi di vendita, dinamiche della domanda e opportunità nei diversi mercati**.

L'obiettivo non è sostituire l'esperienza del concessionario, ma integrarla con informazioni aggiornate e strumenti di analisi che consentano decisioni più rapide e consapevoli. In un mercato sempre più complesso, sapere quanto vale un veicolo, quando venderlo e dove collocarlo può fare una differenza significativa sulla redditività.

NUMERI E PERFORMANCE: LA DIFFERENZA SI MISURA

L'efficacia del modello BCA si riflette in dati concreti.

Sulla piattaforma sono disponibili in ogni momento circa 5.000 veicoli, con un'offerta caratterizzata da una forte presenza di usato recente: **il 44% delle vetture ha meno di 4**

anni, il 16% meno di 2 anni e oltre il 50% percorrenze inferiori a 100.000 km.



Un elemento distintivo è la velocità di rotazione dello stock. I veicoli venduti tramite BCA registrano in media circa **12 giorni**, un dato particolarmente rilevante rispetto alla media di mercato. Il risultato è ancora più evidente nel **segmento elettrico**: mentre nel 2025 un veicolo BEV richiedeva mediamente oltre 65 giorni per essere venduto, quelli gestiti da BCA trovavano un acquirente in circa 13 giorni, grazie all'accesso a una domanda internazionale più ampia e alla capacità di indirizzare il veicolo verso i mercati più ricettivi.

STRATEGIA E REDDITIVITÀ

Per le concessionarie, la gestione dell'usato è oggi fondamentale sia per sostenere

le vendite del nuovo, sia per preservare i margini. In questo scenario, **la velocità di rotazione dello stock è determinante**: più a lungo un veicolo rimane fermo, maggiore è il rischio di svalutazione e l'assorbimento di capitale.

BCA non vende al cliente finale, ma supporta i dealer attraverso una combinazione di copertura internazionale, dati, competenze e consulenza. La Remarketing Intelligence trasforma informazioni di mercato e risultati delle transazioni in indicazioni operative concrete, aiutando a vendere ogni veicolo nel modo più rapido e profittevole.

In un contesto di crescente volatilità e differenze tra i mercati europei, il vero vantaggio competitivo non è solo disporre dei dati, ma saperli interpretare e trasformare in decisioni efficaci.



BCA Italia s.r.l.

Sede legale:
Ripa di Porta Ticinese 7
20143 Milano

Sede operativa:
Via Emilia, 143/A
26836 Montanaso Lombardo (LO)

✉ info.ita@bca.com

Fabrizio Catalani

Direttore Commerciale

☎ +39 392 8437904
✉ fabrizio.catalani@bca.com

Luca Dondi

Dealer Account Manager

☎ +39 366 8344984
✉ luca.dondi@bca.com



AGOS RENTING, IL FUTURO DELLA MOBILITÀ PASSA DA QUI.

Agos Renting è la società 100% Agos dedicata al noleggio a lungo termine, nata per accompagnare l'evoluzione della mobilità e supportare dealer, reti distributive e clienti in un mercato in costante trasformazione.

Sostenuta dalla solidità e dalla visione internazionale di **Crédit Agricole Personal Finance & Mobility** – leader europeo nel credito al consumo e nelle soluzioni di mobilità – Agos Renting mette a disposizione del mercato competenze, innovazione e una profonda conoscenza del settore automotive.



UN MODELLO COSTRUITO INTORNO AI DEALER

In Agos Renting crediamo che il dealer sia il vero protagonista della relazione con il cliente. Per questo abbiamo sviluppato un approccio autenticamente **dealer-centrico**, nel quale ogni processo, servizio e soluzione

nasce con l'obiettivo di supportare la rete commerciale e valorizzarne il ruolo strategico.

Non ci limitiamo a offrire formule di noleggio: mettiamo a disposizione competenze, strumenti e un supporto dedicato per aiutare i nostri partner.

"Il dealer deve continuare a essere protagonista della relazione con il cliente. Agos Renting nasce per accompagnarlo in questa evoluzione, offrendo strumenti, competenze e soluzioni capaci di creare valore, rafforzare la fidelizzazione e cogliere tutte le opportunità offerte dalla nuova mobilità."

Valerio Papale
CEO Agos Renting

ReLove
BY AGOS RENTING

RELOVE: IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE DEDICATO AI VEICOLI USATI

È in questo scenario che nasce **ReLOVE**, il progetto di Agos Renting che porta i vantaggi del noleggio a lungo termine nel mondo dell'usato.

ReLOVE valorizza il ciclo di vita dei veicoli dei nostri partner, rendendo il noleggio accessibile a una platea ancora più ampia di clienti.



ReLOVE scardina i vecchi pregiudizi legati all'usato, offrendo ai clienti una formula all-inclusive caratterizzata da:

- servizi inclusi per una gestione del veicolo totalmente priva di pensieri;
- canoni mensili certi, trasparenti e facilmente pianificabili;
- massima modularità, per adattarsi alle diverse esigenze di privati e professionisti;
- accessibilità economica nettamente superiore rispetto al noleggio di un veicolo nuovo. L'obiettivo è democratizzare l'accesso a una mobilità di qualità, permettendo a una platea sempre più ampia di clienti di beneficiare dei vantaggi gestionali e operativi del noleggio a lungo termine

Il progetto è stato strutturato per consentire ai dealer di ottimizzare la rotazione del proprio stock e moltiplicare le opportunità commerciali, convertendo potenziali trattative perse in nuove occasioni di business. Quando il preventivo di un veicolo nuovo supera la capacità di spesa o le aspettative del cliente, **RELOVE** offre

al dealer un'alternativa concreta, di qualità e in pronta consegna, mantenendo viva la relazione commerciale e consolidando il ruolo del dealer come consulente di fiducia. Attraverso lo strumento del **Garage Virtuale**, i dealer possono valorizzare il proprio parco auto all'interno di un ecosistema digitale semplice ed efficiente. Il modello è stato ingegnerizzato per semplificare la burocrazia quotidiana

"RELOVE rappresenta uno strumento concreto per aiutare il dealer a non perdere opportunità, valorizzare i propri asset e continuare a essere il punto di riferimento per un cliente che cambia. In una fase di profonda trasformazione del mercato, vogliamo essere al fianco dei dealer con soluzioni che funzionano davvero. L'usato diventa un asset strategico per una mobilità senza barriere."

Valerio Papale

CEO Agos Renting

SOLUZIONI FLESSIBILI E PERSONALIZZABILI

Ogni cliente ha esigenze diverse. Per questo Agos Renting propone soluzioni configurabili in termini di durata, percorrenza e servizi inclusi, consentendo ai dealer di costruire offerte su misura e ad alto valore aggiunto.

Agos Renting. La mobilità evolve. Il dealer resta al centro.

Agos Renting srl

📍 Viale Fulvio testì, 280
20126 Milano

🌐 www.agosrenting.it
✉ info@agosrenting.it



CONNECTED MOBILITY



AIR-CONNECTED MOBILITY: TECNOLOGIA PER LA MOBILITÀ DEL FUTURO

LA NOSTRA STORIA

Air-Connected Mobility viene fondata nel 2014 da Igor Valandro con una visione chiara: utilizzare la tecnologia digitale per trasformare radicalmente il modo in cui le persone, le aziende e le città gestiscono la mobilità.

Igor Valandro è laureato in International Business Management alla Bocconi di Milano e dispone di una solida competenza nel settore assicurativo maturata, oltre alle altre esperienze, anche nell'agenzia di famiglia Axa, dove ha individuato prima di molti altri il potenziale dei dati generati dai veicoli. Questo è stato il punto di partenza per costruire un'azienda capace di combinare competenze assicurative, tecnologia IoT (Internet of Things) e analisi dei dati in un unico ecosistema integrato.

Ad oggi Air-Connected Mobility offre soluzioni dedicate ai concessionari, alla gestione delle flotte aziendali e all'ottimizzazione della mobilità urbana. Ogni prodotto nasce dalla stessa domanda:

come poter rendere questo processo più semplice, più efficiente e più redditizio per chi lo usa ogni giorno.

IL NOSTRO ECOSISTEMA: AIR E FIT2YOU

Air-Connected Mobility lavora in stretta sinergia con Fit2You, broker digitale specializzato nel settore assicurativo dell'automotive. Insieme accompagnano il cliente in tutto il percorso organizzativo aziendale: dalle tecnologie di monitoraggio dei veicoli ai prodotti assicurativi personalizzati per concessionari, flotte e privati.

Fit2You opera come intermediario assicurativo dedicato al mondo automotive, costruendo partnership selezionate con compagnie e fornitori per rispondere alle esigenze specifiche di ogni cliente. Per i concessionari questo significa poter offrire ai propri acquirenti una gamma completa di polizze — dalla RC auto alle coperture CVT — integrate direttamente nei processi di vendita.



Al centro di questa collaborazione c'è DataLab, la potente piattaforma proprietaria di Big Data e analytics condivisa tra Air e Fit2You. Questo strumento dedicato alla ricerca e sviluppo favorisce lo scambio continuo di competenze tra le due realtà. DataLab trasforma enormi quantità di dati



in insight concreti, offrendo un vantaggio competitivo a beneficio di dealer, assicuratori, fleet manager e dell'intero ecosistema della mobilità.

MAYA: L'AGENTE INTELLIGENTE

Nel settore automotive il tempo di risposta è un elemento chiave per la conversione. Le ricerche di settore indicano che ogni dealer perde in media il 40% dei propri lead mensili a causa di contatti non gestiti tempestivamente — chiamate senza risposta, email inevase, chat non presidiate.

MAYA NASCE PER COLMARE QUESTI SPAZI

Maya è un agente conversazionale con una voce naturale, realistica e non robotica, studiata per rendere l'interazione semplice e confortevole. Maya lavora come un collaboratore digitale a tutti gli effetti: risponde, parla e agisce su tutti i canali — voce, WhatsApp, chat ed email — 24 ore su 24, 7 giorni su 7. Si integra con i sistemi già in uso nel concessionario — DMS, CRM —

e traccia automaticamente ogni interazione, senza richiedere interventi manuali.

Nella quotidianità Maya gestisce l'intero ciclo di contatto con il cliente: qualifica i lead in tempo reale e prenota appuntamenti, attiva follow-up automatici su tagliandi e revisioni, risponde alle richieste di assistenza standard liberando il personale per le attività di più alto valore.

I risultati si valutano in una riduzione delle chiamate perse, un'ottimizzazione del processo di vendita e maggiore efficienza.

LE NOVITÀ PIÙ RECENTI DI AIR

Tra gli aggiornamenti più recenti si inserisce anche la collaborazione tra Air-Connected Mobility e Visual Software, avviata con l'obiettivo di digitalizzare e semplificare il processo di perizia dei veicoli nel retail automotive. Il progetto rafforza ulteriormente il posizionamento di Air come partner tecnologico per i dealer, ampliando il valore delle sue soluzioni lungo la fase cruciale che va dalla valutazione del veicolo alla gestione operativa in concessionaria.

Il livello di competenze ed il valore dell'offerta hanno portato Air-Connected Mobility ad essere riconosciuta tra le Best Partners Italia, partner ufficiale della Guida Top Dealers. Si tratta di un riconoscimento che riflette la fiducia degli operatori della distribuzione, rafforzato da partnership consolidate con realtà di primo piano come Tomasi Auto e Arval.

AIR Srl

 Via Vittor Pisani, 16,
20124 Milano

 0381 092120
 www.myair.io

Claudio De Filippis General Manager

 0381 092120
 info@myair.io



ALLIANCEINSAY
Insurance & Mobility Broker

YOLO
TECH INSURANCE



ALLIANCEINSAY BROKER S.P.A. **IL BROKER CHE ABILITA L'ECOSISTEMA DELLA TUA** **CONCESSIONARIA**

IL DEALER AL CENTRO DI UN **ECOSISTEMA INTEGRATO DI MOBILITÀ**

AllianceInsay Broker S.p.A., società del Gruppo YOLO, è un broker assicurativo specializzato nel settore della mobilità che supporta i dealer automotive nell'evoluzione del proprio modello di business e nella costruzione di un **ecosistema di servizi integrati**.

In un mercato in cui il margine sulla vendita dell'auto si riduce e il rapporto con il cliente rischia di interrompersi dopo la consegna del veicolo, AllianceInsay aiuta le concessionarie a posizionarsi nuovamente al centro della relazione con il cliente e a generare nuove opportunità di business. Da oltre dieci anni sviluppa soluzioni che consentono ai dealer di superare la logica della vendita occasionale (one-shot), favorendo una relazione continuativa prima, durante e soprattutto dopo la vendita. Un approccio che **trasforma ogni contatto in un'occasione per generare valore**,



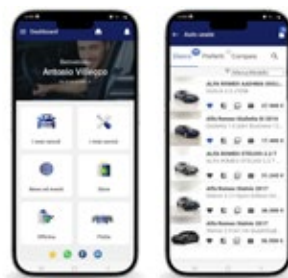
Antonio Vilecco
Direttore Operativo AllianceInsay Broker S.p.A.

incrementare la fidelizzazione e creare
marginalità nel tempo.

I TOUCHPOINT DELL'ECOSISTEMA

L'ecosistema **integra prodotti assicurativi, tecnologia di ultima generazione, servizi su misura e dati in un modello omnicanale**. Tutti i touchpoint dialogano tra loro per mantenere il dealer costantemente connesso al cliente.

La **piattaforma digitale** proprietaria consente di gestire in modo semplice e



veloce l'intero processo assicurativo: dalla preventivazione all'emissione, dalla firma elettronica avanzata ai pagamenti digitali, in un flusso completamente paperless.

Le **tecnologie telematiche** evolute abbinate alle polizze permettono di aumentare la sicurezza e sviluppare servizi a valore aggiunto, come la manutenzione predittiva.

Elemento chiave dell'ecosistema è l'**App del dealer**, progettata per rafforzare la relazione con il cliente nel tempo, digitalizzare i



processi e offrire servizi personalizzati anche al di fuori della concessionaria. Un canale diretto e continuativo che aumenta engagement e retention.

SUPPORTO OPERATIVO E SVILUPPO DEL BUSINESS

Accanto alla tecnologia, AllianceInsay affianca i dealer con una **struttura operativa dedicata**.

Il **Business Development Center (BDC)** analizza il portafoglio clienti e sviluppa campagne mirate di rinnovo, cross-selling e up-selling generando nuove opportunità commerciali. I **Dealer Innovation Manager (DIM)**, invece, supportano le concessionarie nella definizione di strategie orientate alla

crescita del business e della redditività del post-vendita. Completano l'ecosistema il servizio di **gestione sinistri**, che garantisce assistenza tempestiva e aggiornamenti continui tramite App, migliorando l'esperienza del cliente nei momenti più critici, e l'**Academy**, che forma le reti vendita su prodotti, normativa e sviluppo commerciale.

Tutti i touchpoint lavorano in sinergia per generare marginalità ricorrenti per il Dealer.

AllianceInsay Broker S.p.A. è oggi il partner strategico delle concessionarie che vogliono evolvere da semplici punti vendita a hub integrati di mobilità e creare nuove fonti di redditività in un mercato in continua evoluzione.

AllianceInsay Broker S.p.A.

📍 Via Muzio Clementi, 70
00193 Roma (RM)

☎ +39 06 83514584
🌐 www.allianceinsay.it/dealer
✉ marketing@allianceinsay.it

Antonio Villecco

Direttore Operativo

☎ +39 331.2966605
✉ a.villecco@allianceinsay.it

Paola Maresca

Presidente CDA

☎ +39 392.8625277
✉ p.maresca@allianceinsay.it



AUTO1.COM

PIATTAFORMA DIGITALE B2B PER LA COMPRAVENDITA DI AUTO USATE IN EUROPA

LEADERSHIP EUROPEA E MODELLO DIGITALE

AUTO1.com è la più grande piattaforma B2B in Europa dedicata alla compravendita di auto usate, progettata per supportare i professionisti del settore nella crescita del proprio business. Con oltre 60.000 concessionari partner attivi in più di 30 Paesi, rappresenta un punto di riferimento per chi desidera innovare e digitalizzare i processi di acquisto e vendita.

La piattaforma consente di accedere a un marketplace internazionale, combinando tecnologia, semplicità operativa e scalabilità. Grazie a strumenti intuitivi, i dealer possono migliorare le performance commerciali e costruire strategie di approvvigionamento e remarketing più evolute. Il modello digitale supera i limiti delle transazioni tradizionali, offrendo un ambiente operativo continuo, disponibile 24 ore su 24, senza vincoli di soglia o costi nascosti.



Parte di AUTO1 Group SE, con sede a Berlino, **AUTO1.com** si inserisce in un ecosistema europeo che nel 2025 ha generato 8,2 miliardi di euro di fatturato e gestito la vendita di 842.000 veicoli, confermando la solidità del progetto a livello internazionale.



ACQUISTO: AMPIEZZA DI STOCK E VELOCITÀ OPERATIVA

Utilizzando **AUTO1.com** come canale di approvvigionamento, i concessionari possono gestire in modo dinamico il proprio stock, aumentando la competitività e la capacità di risposta al mercato. La piattaforma mette a disposizione oltre 30.000 veicoli perizati multimarca, con circa 3.000 nuovi ingressi ogni giorno.

Oltre alle Aste 24H, AUTO1.com offre la Dealer Auction, con aste personalizzabili per flotte e società di noleggio, il Guaranteed Price per la gestione delle permutate e gli



Acquisti a Pacchetto, dedicati alla vendita rapida di grandi volumi di veicoli.

A supporto del processo, **AUTO1.com** offre un servizio logistico europeo, con una rete di oltre 300 partner, che consente di ricevere i veicoli direttamente presso il piazzale del concessionario.

VENDITA: REMARKETING EFFICIENTE E SICURO

Per concessionari, case automobilistiche, società di leasing e noleggio e fleet provider, **AUTO1.com** rappresenta una soluzione completa per il remarketing dei veicoli usati. Il processo è gestito digitalmente, in modo

rapido e trasparente, con la piattaforma come unico interlocutore contrattuale, anche nelle operazioni internazionali.

Grazie a un network di oltre 60.000 acquirenti attivi, ogni veicolo beneficia della competizione tra dealer, permettendo di ottenere prezzi in linea con il mercato. Le aste da 24 ore consentono di concludere le transazioni in tempi brevi, riducendo immobilizzi e ottimizzando i flussi finanziari.

L'esperienza è personalizzabile e supportata in ogni fase, offrendo ai partner uno strumento efficace per semplificare le operazioni e migliorare le performance nel mercato dell'usato.

AUTO1.com

📍 Via Perin del Vaga, 2
20156 Milano

☎ +39 02 38585797 / + 39 02 38585797

🌐 www.auto1.com

✉ compra@auto1.com - vendi@auto1.com

Andrea Lovato

Director Sales & Remarketing Italy

✉ andrea.lovato@auto1.com

Francesco di Stefano

Head of Remarketing Sales Italy

✉ francesco.distefano@auto1.com



I DEALER CHE RIPRENDE IL CONTROLLO, IL CLIENTE CHE SI SENTE SERVITO



Quando si parla di intelligenza artificiale, il pensiero corre subito ai chatbot o ai programmi che generano immagini e video.

Nel post-vendita automobilistico, però, la tecnologia che sta davvero cambiando il lavoro delle concessionarie è un'altra: l'IA predittiva, che non chiacchiera con nessuno ma lavora silenziosamente sui dati che l'azienda ha già in casa.

Quei dati vivono nel DMS, il gestionale dove finisce tutto: clienti, vetture vendute, interventi in officina, fatture, appuntamenti. È la memoria della concessionaria, ma nella gran parte dei casi è una memoria disordinata.

Campi lasciati vuoti, clienti registrati più volte, vetture di cui a un certo punto si smette di annotare la manutenzione. Non

per negligenza, ma perché in reception si gestiscono gli appuntamenti mentre si portano avanti mille altre pratiche. Il risultato è una concessionaria seduta su una quantità enorme di informazioni che usa solo in minima parte, senza sapere davvero chi non torna da tempo o quale auto avrebbe bisogno di un tagliando.

L'IA predittiva interviene proprio qui. Legge il DMS, sistema i campi incompleti e, incrociando le informazioni, stima di quali interventi una vettura avrà bisogno e quando.

Da questo, un'indicazione semplice: chi contattare, e in quale momento. "Il DMS deve essere sempre al centro. Più lo strumento che vi si applica è collegato, meglio è" spiega Andrea



Nardelli, marketing e BDC manager della concessionaria Tirloni, che ha visto un avvio rapido: “Nel giro di tre settimane c’erano tutti i collegamenti”.

Il punto, però, non è la tecnologia. È ciò che permette di fare. Il dealer smette di inseguire e torna a programmare: propone lui le date, tiene l’agenda piena in modo ordinato e redditizio, recupera i clienti che credeva persi.

Da una sola dashboard vede in un colpo i numeri della casa madre, quello che accade ogni giorno in officina, le fatture e il resto. E il cliente, dal canto suo, non deve più rincorrere nessuno all’ultimo momento. Viene chiamato prima, al momento giusto, per ricordargli con discrezione

una scadenza della sua vettura. Anticipare invece di subire: è qui che efficienza del lavoro e attenzione al cliente coincidono. “Il cliente così si sente coccolato, si sente pensato, e tanti ci chiedono di richiamarli anche l’anno dopo, come promemoria”, racconta Dario Tirloni, amministratore delegato che porta avanti il marchio di famiglia.

È la stessa filosofia che muove Autoflows da quasi quarant’anni: mettere il cliente al centro, prima ancora del prodotto. Non è un caso che l’azienda, nata in Danimarca, rispetti il GDPR fin dall’inizio e non come aggiunta successiva, e che sia stata scelta come tech partner dai gestionali più diffusi del settore.

L’IA fa il suo lavoro dietro le quinte. Davanti resta il dealer, con più tempo per fare ciò che nessuna tecnologia può sostituire: prendersi cura del cliente.



Autoflows

📍 Højbro Plads 10,
1200 København K

☎ +45 70201075

🌐 autoflows.com

✉ hello@autoflows.com

Davide Bonavida

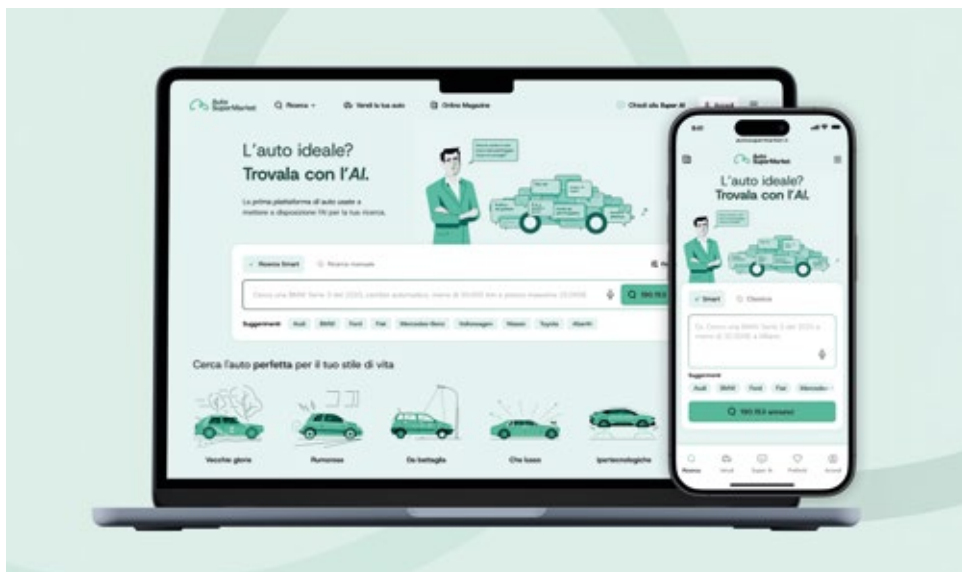
Country Manager - Italy

☎ 39 333 148 9860

✉ dbo@autoflows.com



AUTOSUPERMARKET: UN ECOSISTEMA COMPLETO DI SERVIZI PROGETTATI PER IL TUO SUCCESSO



Oltre **5 milioni** di visitatori al mese, più di **30.000 lead** generate ogni mese per i rivenditori iscritti, una rete commerciale presente fisicamente in 19 regioni su 20 e un tasso di conversione reale del 2,5%.

AutoSuperMarket è oggi uno dei marketplace automotive più visitati d'Italia. Negli ultimi mesi la piattaforma ha più che raddoppiato il traffico e continua a crescere, sostenuta da investimenti in comunicazione e da un prodotto in continua evoluzione.

Ogni mese si aggiungono oltre **200 nuovi rivenditori abbonati**, con l'obiettivo dichiarato è diventare il portale di vendita auto numero uno in Italia.

NON UN AGGREGATORE, UN ECOSISTEMA

La differenza non si vede solo nei numeri di traffico. Si vede negli **strumenti** che la piattaforma mette a disposizione dei rivenditori ogni giorno. **Foto e video illimitati** in HD su ogni annuncio, senza compromessi sulla qualità visiva.

Il **Badge Rivenditore Verificato** segnala all'acquirente che identità e attività del dealer sono state controllate: un segnale di fiducia visibile su ogni annuncio e su ogni scheda sponsorizzata, che riduce la diffidenza e aumenta la qualità delle richieste ricevute.



La piattaforma integra un sistema di intelligenza artificiale, la **SuperAI**, che lavora su più livelli: aiuta gli utenti a trovare l'auto giusta attraverso una ricerca in linguaggio naturale, rileva automaticamente i prezzi vincolati da condizioni particolari e riassume ogni telefonata ricevuta tramite portale, in modo che nessun contatto vada perso anche quando il concessionario è occupato.

Preventivi e contratti si generano in pochi clic direttamente dall'annuncio. Le **schede tecniche** si stampano e si espongono fisicamente sul veicolo. La dashboard dealer mostra in tempo reale statistiche, gestione dello stock e andamento delle richieste.

UNA PRESENZA CHE SI VEDE ANCHE FUORI DALLO SCHERMO

AutoSuperMarket ha scelto di investire in televisione con spot in onda su Mediaset,

con passaggi su Rete 4, Canale 5 e Italia 1, e su Sky, tra cui Sky Sport F1 e TV8. Le campagne hanno accompagnato eventi ad alta audience: i Mondiali di calcio, la finale di Champions League e l'intera stagione di Formula 1.

La presenza TV rafforza la riconoscibilità del brand e porta traffico diretto alla piattaforma: più utenti conoscono AutoSuperMarket, più cercano attivamente gli annunci dei rivenditori iscritti.

Per chi vuole accelerare ulteriormente, la piattaforma offre strumenti dedicati: annunci PRO+ con visibilità prioritaria nella pagina di ricerca, un Piano Social con impressioni garantite su Facebook e Instagram, Google Vehicle ADS per intercettare chi sta cercando attivamente un'auto su Google, e il Sito Web Integrato, uno showroom online con il proprio logo e parco auto, aggiornato in automatico a ogni nuovo annuncio pubblicato sul portale, senza nessuna gestione manuale aggiuntiva.



AutoSuperMarket S.r.l.

📍 Via Valcamonica 19/H
Brescia (BS)

☎ +39 030 554 3434
✉ info@autosupermarket.it



BEE2LINK GROUP ITALIA: L'ECOSISTEMA SAAS COMPLETO E INTEGRATO PER OEM E DEALER

bee2link group Italia nasce nel 2021 dalla fusione di due realtà complementari: da un lato, bee2link group, azienda francese specializzata nello sviluppo di soluzioni SaaS (Software as a Service), con un forte focus su post-vendita, re-marketing e noleggio; dall'altro, Terranova Web Systems, realtà italiana con una solida esperienza nel mercato nazionale e una profonda specializzazione nei processi legati al nuovo, usato e ricondizionamento.

Da questa integrazione prende vita un progetto ambizioso: portare in Italia un ecosistema di soluzioni in grado di coniugare una visione internazionale con una conoscenza concreta e approfondita delle dinamiche della distribuzione locale.



In un mercato caratterizzato da margini sempre più compressi, crescente complessità gestionale e una domanda strutturalmente instabile, la tecnologia ha smesso di essere un supporto accessorio: è diventata il fattore su cui si costruisce - o

si difende - la redditività. In questo scenario, bee2link group Italia affianca OEM e dealer con un'offerta SaaS integrata, progettata per semplificare i processi, rafforzare il controllo operativo e valorizzare ogni opportunità lungo l'intera catena del valore.

SOLUZIONI PER TUTTE LE AREE OPERATIVE DI OEM E DEALER

Il valore distintivo di bee2link group Italia risiede in un ecosistema unificato che copre tutte le aree operative di OEM e dealer: dal nuovo all'usato, dal re-marketing al post-vendita, fino al noleggio.

Un sistema integrato che abbate i silos operativi, riduce le attività manuali e garantisce coerenza dei dati lungo tutta la filiera. L'architettura aperta e scalabile consente un'integrazione fluida con i sistemi già in uso, senza discontinuità. Il risultato: maggiore velocità operativa, meno errori, più produttività e una marginalità più elevata e difendibile nel tempo.

BRAND REPUTATION E CUSTOMER EXPERIENCE: PERCHÉ TUTTO PARTE DALLA TECNOLOGIA

La reputazione di un dealer si costruisce in ogni punto di contatto con il cliente: dalla rapidità della risposta alla precisione del preventivo, fino alla qualità del followup dopo la consegna. Tuttavia, quando reparto commerciale, service e backoffice operano



Tommaso Carboni, Country Director e **Carlo De Marco**, Sales Manager

su sistemi separati, questi passaggi perdono coerenza - e il cliente lo percepisce immediatamente come mancanza di professionalità.

L'integrazione dei sistemi bee2link group Italia connette tutte le fasi della customer experience in un flusso continuo: dalla prima richiesta al postvendita, ogni operatore lavora sugli stessi dati aggiornati e condivisi. Per gli OEM significa presidiare in modo uniforme la qualità dell'esperienza su tutta

la rete; per i dealer significa trasformare la soddisfazione in fidelizzazione misurabile. In un settore in cui i margini restano intorno all'1%, la brand reputation non è più solo una leva di comunicazione, ma diventa un vero fattore economico.

Un cliente che torna rappresenta valore reale e sostenibile, superiore a qualsiasi investimento in acquisizione. La tecnologia diventa così il fattore abilitante per costruire e mantenere relazioni solide e durature nel tempo.

bee2link group Italia

📍 Via Volturmo 10/12 B
Sesto Fiorentino, (FI)

☎ 055 0351970

🌐 bee2linkgroup.com/it

✉ info@bee2linkgroup.com

Carlo De Marco

Sales Manager

☎ +39 342.7252528

✉ carlo.demarco@bee2linkgroup.com



CONFORMGEST S.P.A. SOLUZIONI DI GARANZIA E GESTIONE POST-VENDITA PER IL SETTORE AUTOMOTIVE

RADICI SOLIDE E VISIONE CHIARA

ConformGest nasce nel 2008 su iniziativa di **Diego e Corrado Pinzano**, con l'obiettivo di **innovare radicalmente il settore delle garanzie automotive**. Il progetto si basa su una gestione integrata e proattiva del post-vendita, capace di **rispondere alle richieste di intervento entro soli 16 minuti**.

L'approccio non è solo tecnico, ma anche formativo: il personale dei dealer viene supportato fin dall'inizio per una corretta proposizione del servizio di garanzia. L'azienda, con sede a Biella, conta oggi 40 dipendenti e oltre 70 agenti attivi in tutta Italia. Forte di un'esperienza trentennale grazie al fondatore **Diego Pinzano**, già ideatore di NSA nel 1992, ConformGest si distingue per efficienza, prossimità e attenzione al cliente, offrendo un servizio che va ben oltre la copertura formale. Con oltre **10.000 clienti convenzionati e 250.000 utenti finali** serviti ogni anno, l'azienda è diventata **punto di riferimento per chi vuole tutelare davvero il proprio acquisto**.

SICUREZZA CERTIFICATA E TUTELA DEL CLIENTE

Il vero valore aggiunto di ConformGest è la gestione congiunta della **Garanzia Legale di Conformità** e della **Garanzia Convenzionale Ulteriore**, in nome e per conto del venditore, assicurando piena trasparen-



Corrado Pinzano
Amministratore Unico ConformGest S.p.A.

za e rispetto del Codice del Consumo. Un primato che garantisce ai clienti un'assistenza realmente completa. A confermare l'impegno in questo senso è il progetto **"Acquisto Sicuro"**, sviluppato dal 2014 in collaborazione con **Adiconsum**, che mira a **rendere più chiara e protetta la compravendita di auto usate**.

Tra i suoi strumenti spicca la **"Carta dei Servizi"**, simbolo di responsabilità e aggiornamento costante sulle normative in vigore. Questo approccio integrato permette all'utente finale di affrontare l'acquisto in totale serenità, con il supporto di una rete capillare di officine che

garantisce efficienza su tutto il territorio. Il risultato è una **fidelizzazione crescente e una reputazione solida nel mercato italiano e internazionale.**

ESPANSIONE EUROPEA E LEADERSHIP CONFERMATI

Nel febbraio **2023** l'ingresso di **VAM Investments** (private equity) ha segnato un punto di svolta, rafforzando la struttura societaria e dando avvio a un piano di **crescita strategica**. Ne sono nate importanti acquisizioni: **RPM Garante** nel maggio **2024**, **FidelityCar** nell'aprile **2025** e, più recentemente, **Autoplus** nel giugno **2025**. Oggi il **Gruppo ConformGest** ha una dimensione internazionale con sedi in **Spagna, Portogallo, Polonia e Romania**. In corso le analisi di mercato per nuove aperture europee, con il costante proseguo ad investire in innovazione e qualità per offrire a Dealer e clienti un post-vendita sempre più solido, trasparente ed evoluto.

A Novembre **2025**, entra nell'azionariato il **Fondo d'investimento Francese Chequers Capital**, Leader storico del private equity in Europa, Fondato nel 1972, con la volontà di spingere ulteriormente la crescita internazionale di gruppo grazie a nuove aperture in mercati strategici e acquisizioni di concorrenti chiave. Questa grande iniezione di capitale, rafforza ulteriormente la solidità del gruppo



Diego Pinzano
Presidente ConformGest S.p.A.

rendendo Conformgest la società più solida e strutturata a livello Europeo.

Secondo Corrado Pinzano, la chiave del successo risiede nella **capacità di offrire risposte rapide e gestire in modo eccellente il post-vendita**: "Mio caro dealer, puoi avere il prodotto migliore al mondo, ma senza un'assistenza adeguata, non avrai successo."

Con questi presupposti, l'azienda si colloca **al primo posto in Italia per fatturato e qualità del servizio**, ponendosi come esempio virtuoso di innovazione, efficacia e affidabilità nel mondo delle garanzie per il settore automotive.

Conformgest S.p.A.

📍 Via A. Vialardi di Verrone, 39
13900 Biella (BI)

☎ +39 015 2490958
🌐 www.conformgest.it
✉ info@conformgest.it

Corrado Pinzano

☎ +39 345 2449141
✉ c.pizano@conformgest.it

Diego Pinzano

☎ +39 340 5291367
✉ d.pinzano@conformgest.it



SPAZI SU MISURA CHIAVI IN MANO, DAL PROGETTO ALLA REALIZZAZIONE.

IDENTITÀ DI MARCA E PROGETTAZIONE SU MISURA

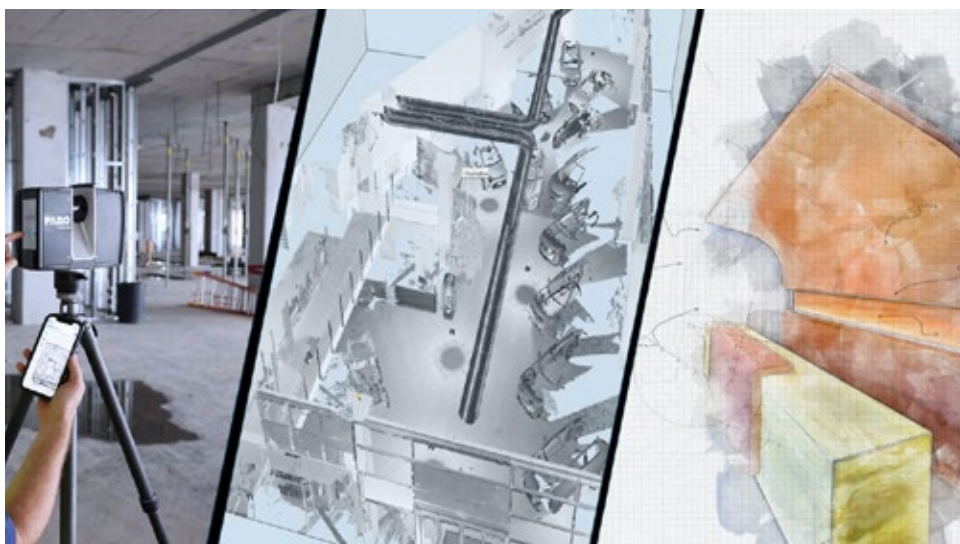
Fkontract è il partner che accompagna brand nazionali e internazionali nello sviluppo dei propri spazi automotive sul territorio italiano, seguendo ogni fase del progetto: dalla visione iniziale alla realizzazione.

Ogni intervento nasce dalla comprensione del marchio, dei suoi valori e degli standard che ne definiscono l'identità. **Fkontract** li traduce in ambienti concreti e riconoscibili, capaci di adattarsi senza perdere coerenza con il posizionamento del brand, unendo visione progettuale, competenza tecnica e attenzione alla qualità esecutiva.

Showroom, concessionarie e spazi diventano luoghi in cui il marchio viene valorizzato, la relazione con il brand si rafforza e l'esperienza prende forma in modo chiaro, fluido e riconoscibile. Ambienti in cui estetica, funzionalità e identità convivono con equilibrio, progettati per accogliere, orientare e coinvolgere, e per accompagnare l'ingresso e la crescita dei brand nel mercato italiano.

DAL CONCEPT ALLA REALIZZAZIONE

Il processo di **Fkontract** accompagna il brand dal concept iniziale alla realizzazione dello spazio. L'identità del marchio viene interpretata e tradotta in scelte progettuali allineate alle linee guida e alle





esigenze operative del contesto locale. La progettazione si sviluppa attraverso strumenti evoluti, tra cui tecnologia BIM certificata, modelli digitali e concept visivi, a supporto di una gestione precisa, integrata e controllata.

L'integrazione tra tecnologia, progettazione e sensibilità estetica permette di ottimizzare gli spazi, migliorare la fruizione da parte del cliente finale e mantenere continuità in ogni fase di sviluppo.

UN UNICO INTERLOCUTORE, UN RISULTATO COERENTE

Con la formula chiavi in mano, **Fkontract** coordina l'intero percorso operativo: pianificazione tecnica, gestione delle attività,

controllo dell'esecuzione e consegna finale. Un modello integrato che consente ai brand di avere un riferimento unico, ridurre la complessità e mantenere il controllo su tempi, standard e obiettivi.

Ogni fase viene seguita con precisione, per trasformare la visione iniziale in uno spazio pronto all'uso.



Fkontract si conferma così un partner affidabile per i marchi che entrano o crescono nel mercato italiano, offrendo competenza locale, visione internazionale e una gestione completa del progetto.

Fkontract Srl

📍 Via Negrelli 13 C
39100 Bolzano

☎ +39 0471 052130

🌐 www.fkontract.com

✉ info@fkontract.com

Andreas Frey
COO

☎ +39 333 130 18 66

✉ af@fkontract.com

Emanuele Ragusa
Country Manager

☎ +39 392 803 23 20

✉ er@fkontract.com



AUTOMOTIVE DIGITAL PARTNER



WOODOO PRESENTA GAS AUTOMOTIVE: IL PRIMO SISTEMA OPERATIVO INTEGRATO PER I DEALER

Nel settore automotive la digitalizzazione ha portato negli anni all'introduzione di **numerosi strumenti** dedicati alla gestione delle attività commerciali e di marketing. Siti web, CRM, campagne pubblicitarie, portali, sistemi di lead management e piattaforme di analisi vengono spesso utilizzati contemporaneamente, generando però una crescente **frammentazione di dati, processi e informazioni**.

Da questa esigenza nasce **GAS Automotive**, la piattaforma sviluppata da **Woodoo** per aiutare concessionarie e gruppi automotive a **governare** in modo più efficace il proprio **ecosistema digitale**.

GAS è il Sistema Operativo dei dealer automotive: una piattaforma progettata per centralizzare dati, processi e strumenti all'interno di un'unica infrastruttura digitale. Dati SEO, motori di ricerca AI, campagne Google e social, CRM, portali annunci, automazioni e sistemi di reporting vengono

integrati in un **flusso operativo coerente**, permettendo alle concessionarie di **monitorare** e **ottimizzare** l'intero percorso del cliente.

L'obiettivo non è sostituire le tecnologie già presenti in concessionaria, ma **valorizzarle** attraverso una **struttura** capace di **collegare dati** e **informazioni** provenienti da **fonti diverse**. In questo modo il dealer può disporre di una **base informativa più completa** per **monitorare** le **performance**, **analizzare** il percorso dei lead e **prendere decisioni** supportate da dati concreti.



IL VALORE DELL'INTEGRAZIONE

L'**Integrazione** rappresenta uno dei principali temi affrontati da **Woodoo**. Molte realtà automotive dispongono già di **strumenti evoluti**, ma spesso **non comunicano** tra loro in modo efficace. Il risultato è una **dispersione** di informazioni che rende più **complessa** la lettura dei risultati e l'ottimizzazione degli investimenti. Attraverso **GAS**, Woodoo punta a **trasformare dati** e **processi frammentati** in un **sistema coerente**, capace di **migliorare il controllo operativo** e la **qualità delle analisi**.

Connessione fluida con DMS, software personalizzati e strumenti esterni



woodoo
AUTOMOTIVE DIGITAL PARTNER

Microsoft
Solutions Partner

GAS AUTOMOTIVE SUITE



Il Sistema Operativo per i Dealer

STOCK - CRM - WEB - ADS - DATA - SEO - BOT

TECNOLOGIA, CONSULENZA E INNOVAZIONE

Accanto allo sviluppo della piattaforma, **Woodoo** continua a distinguersi per la propria **specializzazione nel marketing e nella tecnologia** applicata al settore automotive. Da oltre **dieci anni** affianca concessionarie e gruppi dealer nello sviluppo della propria presenza digitale attraverso **strategie SEO, piattaforme digitali integrate, campagne Google e social, attività di lead generation** e un costante investimento nella **ricerca e nello sviluppo** di soluzioni basate su **tecnologie emergenti**.

La combinazione tra competenze consulenziali e sviluppo tecnologico interno consente all'azienda di realizzare **soluzioni**

progettate sulle **reali esigenze** del mercato automotive. Dalle **piattaforme web** ai sistemi di **lead scoring**, dalle **automazioni** agli **assistenti AI**, ogni strumento nasce con l'obiettivo di migliorare la **visibilità online**, la **qualità dei contatti** e l'**efficienza dei processi commerciali**.

Un **approccio** che combina **tecnologia, consulenza e conoscenza del settore** con un obiettivo preciso: **aiutare** i dealer a **crescere** in modo più **efficiente, misurabile e sostenibile**.

Con **GAS Automotive** e con un **team specializzato**, Woodoo propone oggi un **modello integrato** in cui **piattaforme, dati e competenze** lavorano insieme per supportare l'evoluzione delle concessionarie in un **mercato** sempre più competitivo.

Woodoo s.r.l.

📍 Via del Peschierone, 2
23896 Sirtori (LC)

☎ +39 039 596 99 77

🌐 www.woodoo.io

✉ ciao@woodoo.io

Ufficio Commerciale

☎ +39 320 862 9120

✉ ciao@woodoo.io



GUIDRIVE: PORTALE AUTOMOTIVE E LEAD GENERATION PER CONCESSIONARIE

UN MODELLO DIGITALE ORIENTATO AI RISULTATI

GuiDrive, attraverso il portale Concessionari. GuiDrive.it, è una piattaforma progettata per supportare i concessionari nello sviluppo del business digitale, combinando visibilità online, lead generation e contenuti editoriali. Nato dall'esperienza di Eiwa S.r.l., il progetto si distingue per un approccio concreto e orientato alla performance, dove ogni attività è finalizzata alla generazione di contatti reali e qualificati.

A differenza dei modelli tradizionali basati su canoni fissi e abbonamenti, GuiDrive adotta un sistema flessibile e trasparente: **il concessionario paga esclusivamente per i lead ricevuti e qualificati. Nessun costo di attivazione, nessun vincolo contrattuale e massima attenzione al ritorno sull'investimento.**

I punti chiave del progetto: Attivazione Lead Generation CPL Fisso

- **Nessun costo di attivazione, nessun vincolo contrattuale e paghi solo per i lead realmente ricevuti e qualificati**
- **Generazione di contatti altamente qualificati gestita dal nostro BDC interno: i lead vengono filtrati, verificati e qualificati, così arrivano direttamente al venditore già pronti per essere lavorati.**

Copertura anche del segmento luxury, con utenti realmente interessati a questo tipo di vetture.

- **Magazine di news dedicato ai dealer, pensato per dare visibilità, aggiornamenti di settore e opportunità di comunicazione.**
- **Personalizzare le vostre campagne: Definisci un budget specifico per ogni modello o per l'intera gamma, massimizza l'engagement e genera contatti reali con il nostro supporto strategico.**

La tecnologia di aggiornamento automatico tramite feed dati consente di mantenere sempre aggiornato l'inventario di veicoli nuovi e usati, garantendo una presenza online costante senza aumentare il carico operativo del dealer.

LEAD QUALIFICATI E SUPPORTO OPERATIVO

Uno degli elementi distintivi di Concessionari GuiDrive è la qualità dei lead generati. La piattaforma registra circa 250.000 utenti unici mensili e un **tasso di passaggio al venditore compreso tra il 35% e il 55%**, variabile in base ai brand gestiti. **I lead trasferiti ai dealer generano un tasso medio di conversione in contratto compreso tra il 2,5% e il 3,5%, con performance variabili in funzione del**

GuiDrive.it
GUIDA CON STILE

NON SOLO INFORMAZIONE:
LEAD GENERATION
È IL NOSTRO FOCUS

**Scopri il Futuro
dell'Automotive**

MAGAZINE By Guidrive
Guida con stile

GENERIAMO LEAD QUALIFICATI
PER IL TUO BUSINESS

TRAFFICO QUALIFICATO | LEAD MIRATI | TASSO DI CONVERSIONE PIÙ ALTO | RISULTATI MISURABILI

Scopri ora

PERCHÉ SCEGLIERE GUIDRIVE.IT | AUDIENCE ALTAMENTE TARGETTEZZATA | CONTENUTI DI QUALITÀ E AUTOREVOLI | CAMPAGNE PERFORMANTI | PARTNER AFFIDABILI

brand e del segmento di mercato. A supporto del processo e del vostro BDC è presente un BDC interno dedicato alla qualificazione dei contatti. I lead vengono filtrati, verificati e qualificati prima di essere trasferiti al concessionario, consentendo ai venditori di concentrarsi esclusivamente sulle opportunità più concrete.

VISIBILITÀ, CONTENUTI E PERSONALIZZAZIONE

Oltre alla lead generation, Concessionari GuiDrive offre un ecosistema digitale che valorizza la presenza online dei concessionari attraverso un magazine automotive dedicato,

contenuti editoriali e sezioni promozionali pensate per aumentare visibilità, autorevolezza e opportunità commerciali.

La piattaforma consente di personalizzare le campagne definendo budget e strategie per singolo modello o per l'intera gamma, massimizzando l'engagement e la generazione di contatti qualificati. È inoltre disponibile una copertura dedicata al segmento luxury, con utenti realmente interessati a vetture premium e di alta gamma. Un team specializzato e un'assistenza dedicata, disponibile anche tramite WhatsApp, garantiscono supporto costante sia agli utenti finali sia ai concessionari partner.

Eiwa S.r.l.

Via Fontana, 25
20122 Milano (MI)

GuiDrive.it
 Concessionari.GuiDrive.it
 GuiBike.it
 LuxuryCarShopper.com

Alessandro Faraci

Amministratore Delegato

+39 338.2857570
 a.faraci@guidrive.it

Jessica Vancheri

Founder

+39 331.2290838
 j.vancheri@guidrive.it



SOLUZIONI INTEGRATE PER ORGANIZZAZIONE DEI PROCESSI RIPARATIVI DELL'INTERO PARCO, CON SOLUZIONI SU MISURA PER IL CLIENTE.

ESPERIENZA, VALORI E STRUTTURA

Irontech Group opera da oltre 20 anni nel settore automotive, sviluppando soluzioni innovative per la riparazione delle carrozzerie auto attraverso la sinergia delle tre Business Unit: Irontech Service, Irontech Industry e Ironcare Network.

L'azienda si distingue per un approccio basato su qualità, efficienza e specializzazione, supportando dealer auto, case automobilistiche, compagnie e agenzie assicurative, carrozzerie e operatori logistici.



L'evoluzione dei processi organizzativi consente di mantenere elevati standard operativi, migliorando tempi di intervento e qualità del servizio. Formazione, sicurezza ed etica professionale sono elementi centrali nella costruzione di relazioni solide con clienti e partner.

La crescita del Gruppo si fonda sull'integrazione tra competenze tecniche e



innovazione, con l'obiettivo di consolidare la presenza sul mercato automotive ed espandere il proprio raggio d'azione.

BUSINESS UNIT E SERVIZI SPECIALIZZATI

Le tre Business Unit rappresentano il cuore operativo di Irontech Group, ciascuna focalizzata su specifiche esigenze del settore.

Irontech Service è dedicata ai dealer auto e offre servizi su misura: ripristino a volume di veicoli usati destinati alla rivendita, gestione authority sinistri CVT e riparazioni di carrozzerie derivanti da danni da trasporto, riparazioni del parco auto assicurato circolante dei clienti dei dealer e movimentazione o eventi atmosferici avversi,



Si avvale di tecnici diretti altamente specializzati e garantisce rapidità di intervento con perizie entro 24 ore, riparazioni entro 48 ore, oltre a una presenza capillare sul territorio.

Irontech Industry è specializzata nella riparazione nei grandi parchi statici di concessionarie, case automobilistiche, società di noleggio e operatori logistici. I servizi includono stima dei danni, gestione delle pratiche assicurative.

Ironcare è il provider fiduciario delle principali compagnie assicurative italiane, specializzato nella gestione dei sinistri e nel ripristino dei veicoli danneggiati da

grandine. Grazie a una rete di **Care Point** capillare e a una **Centrale Operativa** specializzata, garantisce assistenza tempestiva su tutto il territorio nazionale.

UN PARTNER STRATEGICO PER IL FUTURO

Irontech Group si propone come partner strategico per gli operatori del settore automotive, offrendo soluzioni integrate, rapide e orientate alla qualità. La capacità di adattarsi all'evoluzione del mercato, unita a solide competenze tecniche e organizzative, consente di rispondere in modo efficace alle esigenze dei clienti, garantendo affidabilità, continuità operativa e valore nel tempo.

Irontech Srl

📍 Via G. di Vittorio, 10
35045 - Ospedaletto Euganeo (PD)

☎ Tel. 0429 670604
🌐 www.irontechitalia.com
✉ info@irontechitalia.com

Simone Ballarati

Group Commercial Director

☎ +39 340 173 4727
✉ s.ballarati@irontechitalia.com

Fabio Bisi

Sales Manager Italia

☎ +39 349.866 4736
✉ fabio.bisi@irontechitalia.com



JATO

AIUTARE I CONCESSIONARI ITALIANI A VENDERE MEGLIO, PIÙ VELOCEMENTE E IN MODO PIÙ REDDITIZIO



Da oltre 40 anni, JATO supporta l'industria automobilistica con dati affidabili, analisi e tecnologie che aiutano le aziende a prendere decisioni migliori. Oggi, in un ecosistema automotive sempre più digitale, JATO collabora con concessionari, gruppi di distribuzione, marketplace, software provider e operatori del settore, fornendo dati e soluzioni che migliorano efficienza operativa, qualità delle informazioni e customer experience.

Per i concessionari italiani, questo significa poter contare su dati veicolo accurati, identificazione automatica tramite VIN e integrazione diretta delle informazioni JATO nei propri processi e sistemi gestionali. Il mercato italiano dell'automobile è sempre più competitivo.

I concessionari gestiscono volumi crescenti

di veicoli nuovi e usati, acquistano stock provenienti da mercati diversi, pubblicano annunci su molteplici canali digitali e devono soddisfare clienti sempre più informati ed esigenti.

JATO aiuta i dealer a:

- Identificare rapidamente qualsiasi veicolo.
- Ottenere specifiche tecniche affidabili.
- Conoscere gli equipaggiamenti di fabbrica.
- Automatizzare la creazione e l'arricchimento degli annunci.
- Integrare dati automotive certificati direttamente nei propri sistemi.

Il risultato è una riduzione delle attività manuali, una migliore qualità dei dati e una maggiore efficienza commerciale.

VINVIEW PRO

Molti concessionari dedicano ancora tempo e risorse all'identificazione manuale dei veicoli, alla verifica delle specifiche tecniche e alla creazione di annunci completi e accurati. Con VINView Pro, il concessionario può identificare un veicolo partendo semplicemente dal numero di telaio (VIN) e ottenere immediatamente informazioni dettagliate sulle caratteristiche tecniche e sugli equipaggiamenti installati in fabbrica.

Significa standardizzare le informazioni e garantire una maggiore coerenza su tutte le sedi e i canali digitali. VINView Pro aiuta i dealer a migliorare le performance commerciali attraverso:

- Identificazione immediata del veicolo.
- Descrizioni più accurate.
- Equipaggiamenti di fabbrica verificati.
- Migliore gestione dell'inventario.
- Annunci più completi e professionali.

JAAS (JATO AS A SERVICE)

Il valore di JATO non risiede solo nella qualità dei dati, ma nella capacità di renderli facilmente accessibili e utilizzabili all'interno dei processi aziendali.

Con JATO as a Service (JaaS) API, i conces-

sionari e i partner tecnologici possono integrare direttamente l'intelligence JATO nei propri sistemi: DMS, CRM, Piattaforme di gestione stock, Siti web, Marketplace, Applicazioni mobile, Strumenti di valutazione e remarketing.

Questo permette di:

- Automatizzare la creazione delle schede veicolo.
- Arricchire automaticamente i dati dello stock.
- Alimentare siti web e marketplace con informazioni accurate.
- Migliorare i processi di vendita digitale.
- Supportare CRM e DMS con dati aggiornati.
- Ridurre il tempo dedicato alla gestione manuale delle informazioni.

Combinando dati affidabili, tecnologie avanzate e integrazione semplice, JATO aiuta i concessionari a lavorare in modo più efficiente, servire meglio i clienti e cogliere le opportunità di un mercato in continua evoluzione.



JATO Dynamics

 The ARC, JATO Dynamics Ltd,
Building 1, ARC Uxbridge,
Sanderson Road, Uxbridge,
UB8 1DH, UK

 www.jato.com/our-industries/retail
 irina.alpalhao@jato.com

Irina Alpalhao

 +351 92 644 8382
 irina.alpalhao@jato.com



MAWDY SERVICES: SOLUZIONI PER IL BUSINESS DEI PROFESSIONISTI DELL'AUTOMOTIVE

MAWDY e MAWDY Services supportano concessionari, rivenditori, società di noleggio e salonisti indipendenti nella costruzione di un'offerta distintiva, completa e competitiva.

Dall'**assistenza stradale alle garanzie meccaniche** fino ai **programmi di manutenzione**, le soluzioni MAWDY Services sono pensate per **aumentare la soddisfazione dei clienti finali**, rafforzarne la **fidelizzazione** e generare **nuove opportunità di marginalità per i partner**.

Grazie a un approccio altamente flessibile e modulare, MAWDY Services è inoltre in grado di sviluppare prodotti e personalizzare soluzioni e proposte su misura, adattandole



Pierantonio Tamiazzo

Vice Direttore Commerciale

alle specifiche esigenze dei partner e dei loro clienti.

MiA è la linea di soluzioni che consente ai partner di semplificare la gestione operativa e valorizzare ogni fase della vendita e del postvendita.

MIA DRIVE ASSISTANCE – ASSISTENZA STRADALE

L'assistenza stradale garantisce supporto ai conducenti in caso di imprevisti, intervenendo su veicoli termici, ibridi, elettrici e mezzi della nuova mobilità urbana. Include prestazioni ad alto valore aggiunto



Alessandro Priarone

Direttore Commerciale & Marketing

come dépannage, traino e recupero del veicolo, veicolo sostitutivo e rimborso del pernottamento.

Attiva 24/7, anche in autostrada, l'assistenza stradale è disponibile anche in modalità completamente digitale.

La richiesta di soccorso può avvenire tramite Web App, WhatsApp o Contact Center, con **geolocalizzazione** precisa e **monitoraggio in tempo reale dell'intervento**.

MIA DRIVE PROTECTION – GARANZIE E MANUTENZIONE

MAWDY Services offre una **gamma completa di programmi** di garanzia per veicoli nuovi e usati da **12 a 72 mesi**, per **motorizzazioni termiche, ibride ed elettriche**, comprensive di assistenza stradale e manodopera.

Ai programmi di garanzia si affianca quello di manutenzione, con interventi programmati ogni 12 mesi o 20.000 km, pensati per favorire la **fidelizzazione** e mantenere il rapporto con il cliente anche dopo la scadenza della garanzia del costruttore.

NUOVE OPPORTUNITÀ PER AMPLIARE L'OFFERTA

W.INS (Warranty Insurance) la soluzione che combina garanzie meccaniche ed



Francesco Ciucci Ienco
Automotive Head of Sales

elementi assicurativi in un prodotto flessibile, modulare e semplice da proporre. Rappresenta un'evoluzione naturale della garanzia tradizionale.

Il programma di garanzia "Murcia", parte della linea Trasversale di MiA Drive Protection, è pensato per veicoli termici e ibridi **fino a 20 anni di anzianità**, senza franchigie né vetustà e con assistenza stradale inclusa. Una soluzione ad alto valore per rafforzare il postvendita e la soddisfazione del cliente.

MAWDY SERVICES S.p.A.

📍 Strada Trossi, 66
13871 Verrone (BI)

☎ 015.5829811

🌐 www.mawdy.it/mawdyservices

✉ info.mawdyservices@mawdy.com

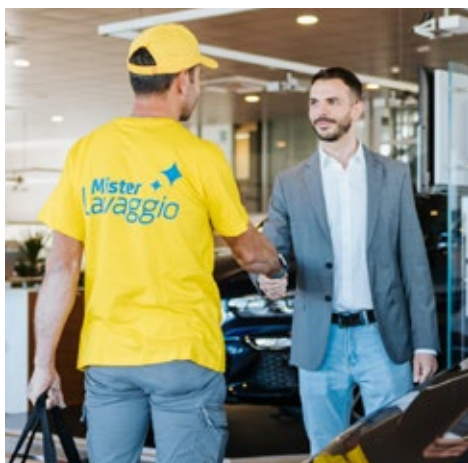
Francesco Ciucci Ienco *Automotive Head of Sales*

☎ +39 335 6694042

✉ francesco.ciucci@mawdy.com



MISTER LAVAGGIO



Mister Lavaggio rappresenta la soluzione definitiva alle esigenze di preparazione, lavaggio e detailing auto nelle concessionarie.

Costituisce la più grande rete di professionisti di lavaggio e car detailing in Italia con più di 350 operatori e collaborazioni con centinaia di realtà.

E' possibile **svolgere in loco** qualsiasi servizio legato all'estetica dell'auto, alla preparazione del nuovo e al ripristino dell'usato.

A seconda delle esigenze vengono messi a disposizione uno o più professionisti, garantendo un servizio continuativo o a chiamata, senza vincoli di contratto.

Tra i trattamenti disponibili: preparazione auto nuove, lavaggio waterless o ad acqua (in presenza di impianti), lavaggio degli interni, sanificazione, lucidatura della

carrozzeria, ripristino dei fari, trattamenti protettivi e altri trattamenti di detailing.

Uno degli elementi distintivi del modello Mister Lavaggio è la capacità di unire flessibilità operativa e controllo della qualità.

La rete di professionisti selezionati, formati e coordinati centralmente consente infatti di adattare rapidamente il servizio ai volumi e alle esigenze della concessionaria garantendo al tempo stesso affidabilità operativa, uniformità del servizio ed elevato livello qualitativo.

Nel corso degli anni Mister Lavaggio ha maturato esperienza operativa al fianco di importanti realtà, e collabora ad oggi con diversi gruppi e concessionarie.

I vantaggi del modello Mister Lavaggio:

Servizio completamente in loco

Tutti i principali trattamenti possono essere eseguiti direttamente presso la sede, evitando movimentazioni esterne, riducendo tempi operativi e contenendo i rischi correlati.

Flessibilità del servizio

Grazie alla rete di operatori e al modello organizzativo, il servizio può essere modulato in base al numero di consegne, ai picchi di lavoro e alle esigenze specifiche delle singole sedi.

Personale qualificato

Mister Lavaggio mette a disposizione



personale formato e qualificato con possibilità di attivazione rapida in funzione dei volumi richiesti.

Semplicità di gestione

La concessionaria può contare su un interlocutore unico per il coordinamento del servizio, con una gestione centralizzata degli aspetti operativi, qualitativi e amministrativi.

Efficienza organizzativa

Il modello organizzativo consente di disporre di risorse qualificate in funzione delle reali necessità operative, contribuendo a ottimizzare tempi, carichi di lavoro e costi di gestione.

Gamma completa e di qualità

Preparazione del nuovo, lavaggio ad acqua o waterless, lavaggio degli interni, lucidatura e trattamenti di detailing. Un'ampia gamma di servizi pensata per rispondere ad ogni esigenza.

A supporto del servizio, Mister Lavaggio dispone di una struttura organizzativa robusta e di strumenti digitali proprietari che consentono di coordinare gli operatori, monitorare le attività, gestire la formazione e rendicontare le lavorazioni svolte.

Tutto questo permette alla concessionaria di avere un servizio tracciabile, organizzato e facilmente scalabile, con un unico interlocutore e standard qualitativi elevati.



Mister Lavaggio srl

📍 Via Volturno, 10
Rozzano (MI) 20089,

☎ 02 8219 7727

🌐 www.misterlavaggio.com

✉ info@misterlavaggio

Daniele Rizzo

General Manager

☎ 39 3318067142

✉ daniele.rizzo@misterlavaggio.com



PIATTAFORMA AI PER LA CREAZIONE AUTOMATIZZATA DI CONTENUTI VIDEO E IMMAGINI AUTOMOTIVE

VISIONE E TRASFORMAZIONE DIGITALE DEL RETAIL AUTOMOTIVE

Fondata nel 2019, Phyron nasce con l'obiettivo di trasformare il modo in cui i concessionari presentano e vendono le auto online. Fin dall'inizio, l'azienda ha intercettato un cambiamento profondo nelle aspettative dei consumatori, sempre più orientati verso esperienze digitali fluide, visive e coinvolgenti, simili a quelle dell'e-commerce.

In parallelo, il percorso d'acquisto si è frammentato in una molteplicità di touchpoint tra siti web, marketplace e social media, rendendo sempre più complessa la gestione della comunicazione. In questo scenario, il video è diventato uno strumento centrale e non più accessorio. Phyron ha costruito la propria proposta proprio su questa evoluzione, offrendo una soluzione scalabile e automatizzata per la creazione di contenuti.



Oggi supporta oltre 4.000 concessionari in più di 35 Paesi, generando centinaia di migliaia di video ogni mese e contribuendo ad aumentare visibilità, engagement e performance commerciali.



AUTOMAZIONE DEI CONTENUTI E PERFORMANCE DI VENDITA

Il cuore della proposta di Phyron è la capacità di trasformare i dati dell'inventario in contenuti video e visivi di alta qualità, completamente automatizzati e sempre aggiornati. Grazie alla tecnologia AI, i rivenditori possono produrre video dinamici per ogni veicolo, pubblicati automaticamente su siti web, marketplace e piattaforme social, senza interventi manuali.

Il prodotto Inventory Video consente di convertire inserzioni statiche in esperienze coinvolgenti, valorizzando caratteristiche e punti di forza dei veicoli e contribuendo ad accelerare i tempi di vendita fino a 3-5 giorni. Parallelamente, la soluzione Paid



Ads permette di generare e distribuire annunci video ottimizzati per piattaforme come Facebook, Instagram e TikTok, migliorando la capacità di catturare l'attenzione e incrementando i lead fino al 50%. L'approccio è completamente data-driven e progettato per garantire continuità, scalabilità e risultati misurabili.

IMMAGINI EVOLUTE E PIATTAFORMA PHYRON 2.0

Accanto ai video, Phyrion integra strumenti avanzati per la produzione di immagini di alta qualità. Con Phyrion App & Enhanced Stills, i concessionari possono realizzare fotografie guidate dall'intelligenza artificiale in pochi minuti, trasformandole

automaticamente in contenuti professionali ottimizzati per la pubblicazione online. Questo consente di migliorare la percezione del brand e aumentare la fiducia degli acquirenti, riducendo al contempo i tempi di pubblicazione dei veicoli e accelerando il ciclo di vendita fino a 2-10 giorni.

L'evoluzione futura è rappresentata da Phyrion 2.0, una piattaforma pensata per supportare l'intero customer journey con contenuti mirati in ogni fase, dalla scoperta iniziale fino al post-vendita. Un approccio integrato che consente ai professionisti dell'automotive di gestire in modo efficiente la comunicazione digitale, migliorando l'esperienza cliente e massimizzando il valore generato da ogni veicolo.

Phyrion

📍 2 Linnégatan
114 47 Stockholm, Sweden

🌐 www.phyrion.com
✉ sales@phyron.com

Antonluca Braghin

Senior Account Executive (Italia)

☎ +39 35 13 18 43 18
✉ antonluca.braghin@phyron.com

Anton Johnsson

Head of Sales

☎ +46 735 44 18 44
✉ anton.johnsson@phyron.com



REAL GARANT: OLTRE 35 ANNI DI ESPERIENZA NELLE GARANZIE AUTOMOTIVE

Dalle estensioni di garanzia alla manutenzione programmata, soluzioni innovative per concessionari, officine e clienti finali.

Real Garant Versicherung AG è una delle principali compagnie assicurative specializzate nelle garanzie per veicoli nuovi e usati e nei programmi di fidelizzazione della clientela. Con sede a Denkendorf, vicino a Stoccarda, opera da oltre 35 anni come partner affidabile per costruttori automobilistici, concessionari e officine.

Presente in 32 Paesi, Real Garant sviluppa soluzioni finalizzate a rafforzare il rapporto tra i propri partner e i clienti. Oltre ai prodotti assicurativi, attraverso la controllata Real Garant GmbH Garantiesysteme offre programmi di manutenzione e servizi di customer care gestiti anche tramite l'app care4mobility.

Un passaggio fondamentale nella crescita dell'azienda è stato l'ingresso nel Gruppo

Zurich nel 2007. Da allora Real Garant beneficia del supporto di un azionista solido e internazionale, impegnato nello sviluppo di nuovi prodotti e nell'espansione verso nuovi mercati.

Con circa 250 dipendenti, l'azienda si distingue per una cultura orientata alla collaborazione, alla flessibilità e all'innovazione. Oltre 10.000 aziende hanno scelto Real Garant per consolidare la relazione con i propri clienti e incrementare la redditività della propria attività.

Come sottolinea Domenico Soldo, General Manager, i partner apprezzano la professionalità, la competenza e l'entusiasmo che caratterizzano il lavoro quotidiano dell'azienda.

PRINCIPALI PRODOTTI E SERVIZI

Estensione di garanzia per veicoli nuovi
Consente di prolungare la copertura oltre la garanzia del costruttore, proteggendo



I nostri partner apprezzano la professionalità, la competenza e l'entusiasmo che mettiamo nel nostro lavoro.

Domenico Soldo
General Manager



Costruttori ed importatori che hanno scelto Real Garant

il cliente dai costi di riparazioni impreviste. Sono disponibili programmi modulari, con coperture complete o dedicate a specifici componenti.

Garanzia convenzionale per veicoli usati

Offre una tutela aggiuntiva rispetto agli obblighi di legge, riducendo il rischio economico per il venditore e garantendo maggiore tranquillità all'acquirente. Le formule disponibili prevedono coperture complete o parziali e rimborsi che includono il valore dei ricambi e la manodopera dell'officina.

Assistenza stradale

Un servizio che garantisce supporto in caso di guasto o incidente, attivo 24 ore su 24. La copertura può includere auto sostitutiva, spese alberghiere, proseguimento del

viaggio, trasferimenti, rimpatrio del veicolo e recupero del mezzo riparato.

Garanzia pneumatici

Tutela il cliente dai costi derivanti da danni agli pneumatici causati da forature, urti o scoppi, coprendo anche le spese di montaggio. Un servizio pensato per aumentare sicurezza e continuità di utilizzo del veicolo.

Manutenzione programmata

Real Garant supporta i propri partner nella creazione di programmi di manutenzione personalizzati, contribuendo a mantenere il veicolo efficiente e sicuro nel tempo.

Una manutenzione regolare riduce il rischio di guasti, preserva il valore del mezzo e favorisce una relazione duratura con il cliente.

Real Garant Versicherung AG

📍 Via Enrico Fermi, 11/A
37135 Verona (VR)

☎ +39 045.9209974
🌐 www.realgarant.com
✉ info.it@realgarant.com



TARGA TELEMATICS VIASAT

Targa Telematics, con oltre 4,5 milioni di asset connessi e più di 25 anni di esperienza, è tra i principali player globali nel campo dell'AIoT (Artificial Intelligence of Things), specializzata nello sviluppo di soluzioni e piattaforme digitali per la mobilità connessa.

L'azienda offre soluzioni telematiche, servizi di smart mobility e piattaforme digitali dedicate a società di noleggio e leasing, grandi flotte e compagnie assicurative.



Grazie a competenze consolidate, a un approccio basato sulla continua innovazione e a un ecosistema completo che comprende dati aggregati – inclusi i dati nativi dei costruttori automotive (OEM connected data) – una piattaforma proprietaria per la mobilità, microservizi, un ampio network di partner e managed services, Targa Telematics sviluppa soluzioni personalizzate in grado di rispondere alle esigenze in continua evoluzione del mercato.

L'acquisizione di Viasat Group nel 2023, eccellenza italiana specializzata in soluzioni telematiche e servizi per la sicurezza

dei veicoli, ha consentito all'azienda di rafforzare ulteriormente la propria presenza internazionale e ampliare l'offerta dedicata al mercato automotive.

Con oltre 15 anni di esperienza nel settore del noleggio e del leasing automotive, Targa Telematics supporta i propri clienti nei processi di digitalizzazione operativa, favorendo lo sviluppo rapido di nuovi servizi e soluzioni di mobilità capaci di rispondere alle esigenze di un mercato in continua trasformazione.

L'azienda ha una presenza globale con un forte focus sull'Europa ed è in grado di gestire progetti internazionali attraverso team locali dedicati.

In un mercato automotive sempre più orientato ai servizi, il noleggio rappresenta oggi uno dei principali driver della nuova mobilità. Secondo ANIASA, circa un'auto immatricolata su quattro è destinata al lungo termine e quasi il 50% degli ordini





passa attraverso dealer e broker, sempre più protagonisti nello sviluppo del settore.

Dealer e broker stanno evolvendo da semplici intermediari commerciali a veri consulenti della mobilità, capaci di costruire soluzioni integrate e personalizzate per aziende, professionisti e privati. In questo scenario, tecnologie telematiche e servizi digitali diventano strumenti strategici per migliorare sicurezza, efficienza operativa e customer experience.

In questo contesto, Targa Telematics supporta dealer e broker nello sviluppo di soluzioni di noleggio sempre più digitali, connesse e orientate ai servizi, mettendo a disposizione tecnologie e piattaforme in grado di semplificare la gestione operativa e migliorare l'esperienza del cliente finale.

Le soluzioni sviluppate dal Gruppo consentono a dealer, broker di ampliare

il valore della propria offerta attraverso servizi evoluti di connettività, monitoraggio del veicolo, sicurezza e gestione digitale delle flotte. Un ecosistema tecnologico che accompagna l'evoluzione di dealer e broker verso modelli di mobilità sempre più efficienti, flessibili e orientati al servizio.

Inoltre, proprio per supportare concessionari e operatori automotive in questa evoluzione, Viasat ha sviluppato l'offerta Special Car Dealer, una soluzione ad alto valore aggiunto che combina antifurto satellitare, assistenza 24/7 e vantaggi assicurativi. Il servizio garantisce ai clienti privati e professionali una protezione completa del veicolo, gestione automatica degli allarmi e interventi tempestivi in caso di guasto, incidente o furto, grazie alla centrale operativa attiva H24 e ai servizi di supporto al recupero del veicolo rubato.

TARGA TELEMATICS – VIASAT

📍 Via Tollegno, 16
10154 Torino

🌐 www.targatelematics.com

Paolo Manili

Sales Manager Dealer & Retail

☎ +39 366 677 5508

✉ paolo.manili@targatelematics.com

Andrea Bini

OEM & Dealer Sales Executive

☎ +39 334 811 1689

✉ andrea.bini@targatelematics.com



EQUUS - TIVALE

**IL MODELLO DI BUSINESS CHE GENERA PROFITTO, RIDUCE IL RISCHIO
E AUMENTA IL VALORE DELLA CONCESSIONARIA**

**OGNI CLIENTE PUÒ DIVENTARE
IL PATRIMONIO ECONOMICO PIÙ
PREZIOSO DELLA CONCESSIONARIA.**

In un mercato in cui la redditività non dipende più soltanto dalle vendite, EQUUS ha sviluppato TIVALE, un modello di business che trasforma ogni cliente in un patrimonio economico, generando profitto, continuità della relazione e crescita del valore della concessionaria.

**IL VALORE DI UN CLIENTE NON SI
MISURA NELLA PRIMA VENDITA**

Per anni il successo di una concessionaria è stato misurato dal numero di automobili vendute. Oggi la vera competitività nasce dalla capacità di sviluppare valore lungo l'intero ciclo di vita del cliente.

TIVALE si fonda sull'ecosistema proprietario **TIVALE.IT**, che integra **Customer Retention**, monitoraggio dell'equity, **Garanzia di Riacquisto Certificata** e strumenti evoluti per individuare il momento più favorevole al rinnovo del veicolo.

Per una concessionaria che commercializza mediamente **1.000 vetture** nuove e **500 vetture** usate all'anno, il modello può generare **oltre 200.000 euro di profitto diretto** già nel primo anno attraverso



la commercializzazione della **Garanzia di Riacquisto Certificata**.

Ogni vendita alimenta un patrimonio di clienti, crea nuove opportunità di rinnovo, aumenta il **valore economico del cliente** e genera una redditività ricorrente e prevedibile.

TIVALE non aumenta semplicemente il numero dei rinnovi: aumenta il valore economico di ogni cliente acquisito.



RIDURRE IL RISCHIO SIGNIFICA AUMENTARE LA REDDITIVITÀ

Oltre ai benefici commerciali, **TIVALE** offre un modello proprietario per la gestione strategica dei **Valori Futuri Garantiti (VFG)**. Basato sulle reali dinamiche del mercato, consente di confrontare i valori proposti dalle Case Costruttrici, migliorare il posizionamento del rischio e assumere decisioni più consapevoli, riducendo

l'esposizione economica e valorizzando le permute.

IL PORTAFOGLIO CLIENTI DIVENTA UN ASSET

Per la prima volta la concessionaria dispone di un modello capace di coniugare **profitto immediato**, crescita del valore del cliente e controllo del rischio, trasformando il **portafoglio clienti** in uno dei principali **asset economici** dell'azienda.

Integrabile con i principali **DMS** grazie alle collaborazioni con **bee2link Group**, **Infinity di Visual Software** e **UCRI**, **TIVALE** si inserisce nei processi della concessionaria senza modificarne l'organizzazione.

IL FUTURO DELLA CONCESSIONARIA INIZIA DA OGNI CLIENTE

Le concessionarie di maggior successo non saranno quelle che venderanno più automobili, ma quelle capaci di valorizzare ogni relazione nel tempo.

Con TIVALE il cliente non rappresenta più la conclusione di una vendita, ma l'inizio di un patrimonio economico destinato a generare valore per l'intero ciclo di vita della relazione.

EQUUS

📍 Via Grandi 13,
22060 Cabiato (CO) - Italia

📞 800 94 22 62

🌐 equs.eu

✉ info@equs.eu

Davide Mistrangeli

Founder

✉ mistrangeli@equs.eu

Gianpiero Micale

CEO & Business Developer

📞 +39 335 638 5631

✉ micale@equs.eu



**Vodafone
Automotive**



VODAFONE AUTOMOTIVE: IL PARTNER PER LA SICUREZZA DI PERSONE E LA PROTEZIONE DEI VEICOLI

Vodafone Automotive, parte di Vodafone Business, che conta oltre 50 milioni di veicoli connessi, è un'organizzazione globale che offre servizi, prodotti e tecnologie avanzati per una mobilità più sicura, flessibile e sostenibile.

Partner di Vodafone Automotive sono: le case automobilistiche Europee e Asiatiche cui vengono offerti prodotti e servizi in primo equipaggiamento, i gestori di flotte di veicoli, le società di leasing e di noleggio, il mercato aftermarket.

Le soluzioni includono la telematica di bordo, servizi di sicurezza e assistenza dell'automobilista - fra cui il recupero dei veicoli rubati e servizi di emergency call - servizi basati sull'utilizzo dei veicoli e sul comportamento di guida per il mondo assicurativo, servizi per la gestione delle flotte di veicoli. L'esperienza decennale di Vodafone nella sicurezza dei veicoli, della privacy e della gestione dei dati consente di offrire servizi basati sui dati della mobilità a tutto il settore automotive.

Vodafone Automotive ha una propositività unica che copre l'intera catena del valore. Tutti i componenti dell'offerta, dalla progettazione e produzione dell'hardware alla connettività, dall'infrastruttura telematica ai centri operativi di sicurezza e assistenza sono progettati e gestiti internamente.

L'infrastruttura dei servizi di sicurezza, unica in Europa, è costituita da un network di Centrali Operative interconnesse 24/7 che copre oltre 50 mercati nel mondo.





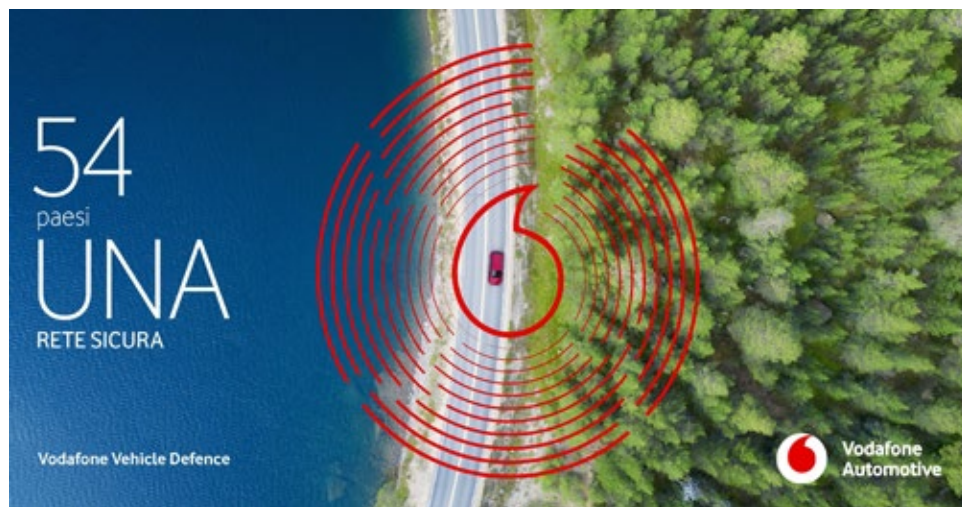
La rapida convergenza di tecnologie come edge cloud (MEC), intelligenza artificiale e l'implementazione della rete 5G a bassa latenza, maggiore velocità e capacità porta l'Innovation Team di Vodafone Automotive a focalizzarsi sullo sviluppo di applicazioni e soluzioni per lo sviluppo della mobilità connessa.

Negli ultimi anni Vodafone Automotive ha partecipato ai test di mobilità cooperativa e

interoperabilità attraverso la tecnologia Cellular Vehicle-to-Everything – C-V2X - che consente ai veicoli di comunicare tra loro e con l'ecosistema circostante. I test si sono svolti in Germania, Italia, Spagna e Regno Unito.

Vodafone Automotive ha sviluppato applicazioni basate sulla connettività 5G in Italia ed è in grado di testare questa tecnologia a livello di rete, su dispositivi telematici di bordo, su unità a bordo strada e su smartphone.

Vodafone Automotive è ora riconosciuta come uno dei principali player globali nello sviluppo di servizi cooperativi e avanzati di assistenza alla guida.



Vodafone Automotive Italia S.p.A.

📍 Via Gabriele D'Annunzio n°4
21010 Vizzola Ticino (VA)

☎ +39 0331 072200

🌐 automotive.vodafone.com

✉ sales.automotive@vodafone.com

Riccardo Tranquillini

Senior Manager Aftermarket & Indirect Sales

✉ riccardo.tranquillini@vodafone.com

Federico Toti

Aftermarket & Fleet Sales Manager

✉ federico.toti4@vodafone.com



WASH OUT PARTNER CAR CARE PER IL SETTORE AUTOMOTIVE

Fondata a Milano nel 2016, Wash Out si è affermata come operatore di riferimento nel mobile car washing in Italia, sviluppando un modello di servizio fondato su sostenibilità, digitalizzazione e standard qualitativi elevati. L'attività si basa su tecniche waterless ed ecologiche che consentono di operare in qualsiasi contesto, inclusi gli spazi interni, senza produzione di reflui e con un risparmio fino a 160 litri d'acqua per intervento.

DAL CONSUMER AL BUSINESS

L'esperienza maturata nel servizio ai clienti privati — lavaggio a domicilio prenotabile tramite applicazione e svolto direttamente presso il veicolo dai nostri washer — costituisce le fondamenta dell'offerta business dedicata al comparto automotive.

UN INTERLOCUTORE UNICO PER LE CONCESSIONARIE

Affianchiamo i dealer con un portafoglio di servizi esteso, in grado di coprire l'intero ciclo di vita del veicolo, dal nuovo all'usato. L'offerta comprende la preparazione tecnica ed estetica delle vetture nuove, la rigenerazione dell'usato attraverso lucidatura, exterior detailing e ripristino completo degli interni, la movimentazione in sede — carico e scarico bisarche, logistica interna e gestione dei piazzali — e prestazioni specialistiche quali la



sostituzione pneumatici.

Un unico interlocutore per processi tradizionalmente frammentati tra più fornitori, con benefici concreti in termini di efficienza operativa e omogeneità qualitativa.

NUOVA OFFERTA: TECNICA PDR E LEVABOLLI

A integrazione del portafoglio, mettiamo a disposizione operatori specializzati nella tecnica PDR (Paintless Dent Repair) per la rimozione di ammaccature e grandine senza intervento di verniciatura: una soluzione efficiente e non invasiva, che riduce sensibilmente i tempi di rimessa a nuovo dei veicoli.

FORMAZIONE STRUTTURATA: WASH OUT ACADEMY

Gli standard qualitativi dei nostri operatori sono il risultato di un percorso formativo



dedicato. Attraverso la Wash Out Academy, presso il Wash Out Point di Milano, assicuriamo formazione continua e aggiornamento sistematico su tecniche e procedure, in coerenza con i requisiti di eccellenza del settore automotive.

COPERTURA NAZIONALE

La rete di operatori Wash Out è presente sull'intero territorio nazionale, garantendo a gruppi e concessionari un servizio uniforme per qualità e affidabilità su tutte le sedi.

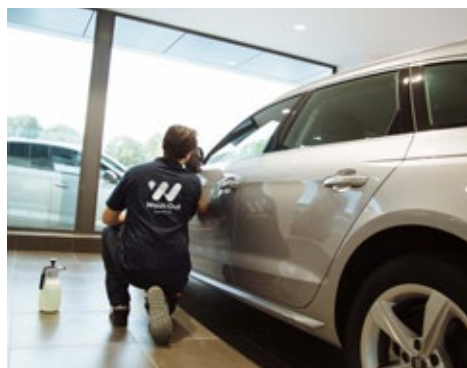
DIGITALIZZAZIONE E TRACCIABILITÀ

La piena tracciabilità dei processi rappresenta un elemento distintivo della nostra proposta. La console Wash Out consente la gestione integrata di ogni attività — prenotazione, assegnazione, esecuzione, registrazione e verifica da parte

del team — assicurando rendicontazione puntuale, report consultabili in autonomia e fatturazione automatizzata. Il concessionario dispone così di un controllo completo su servizi e costi a livello di singola vettura, con differenziazione dei centri di costo e possibilità di integrazione con il proprio DMS.

PIANO DI ESPANSIONE

Wash Out è impegnata in un piano di sviluppo sul territorio italiano finalizzato a estendere il proprio modello di car care a un numero crescente di concessionarie e gruppi automotive, consolidando il proprio posizionamento di partner industriale sostenibile e tecnologico.



Wash Out S.r.l.

📍 Via Privata Duccio di Boninsegna, 10
20145 Milano

☎ 09454100968

🌐 <https://www.washout-app.com/>

✉ info@washout-app.com

Guido Consoli

Co-Ceo & General Manager

☎ +39 380 494 5442

✉ guido@washout-app.com

Alberto Tosi

Sales Manager

☎ +39 353 482 9071

✉ alberto.tosi@washout-app.com



ASSICURAZIONI E TECNOLOGIA, UN SOLO PARTNER PER LA VENDITA DI SERVIZI A VALORE AGGIUNTO E PER OFFRIRE SICUREZZA ATTIVA AI CLIENTI

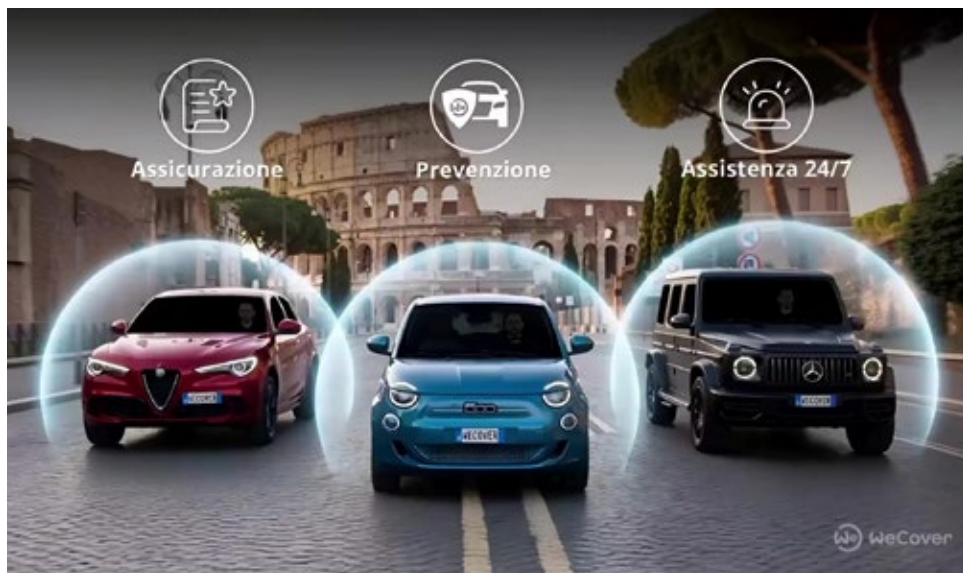
Il mercato automotive sta vivendo una trasformazione profonda. Oggi la vendita del veicolo rappresenta solo l'inizio della relazione con il cliente: la vera sfida per il dealer è continuare a generare valore nel tempo attraverso servizi ad alta marginalità capaci di fidelizzare, differenziare l'offerta e creare nuove opportunità di business.

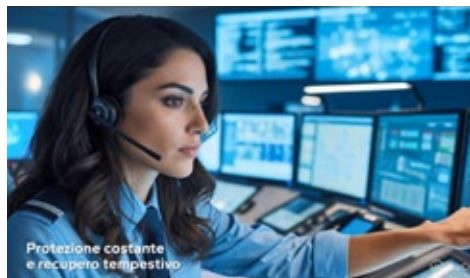
In questo scenario, la protezione del veicolo non può più essere considerata un semplice prodotto assicurativo; deve diventare parte integrante dell'esperienza di acquisto e di possesso dell'auto, grazie a soluzioni che combinano prevenzione, assicurazione, assistenza 24/7, con tecnologia e servizi connessi.

È da questa visione che nasce WeCover.

WeCover è un **Managing General Agent (MGA)** specializzato nel ramo **CVT (Corpi Veicoli Terrestri)** e opera esclusivamente nel canale Dealer e Automotive. Il suo modello integra in un'unica soluzione competenze assicurative, tecnologia proprietaria e servizi digitali, offrendo al dealer uno strumento concreto per aumentare il valore della propria offerta.

WeCover consente ai dealer di avere **un unico interlocutore per:** coperture assicurative pluriennali, dispositivi telematici proprietari, piattaforma digitale e Centrale Operativa attiva 24 ore su 24, 7 giorni su 7, soluzioni e servizi integrati per offrire





un'esperienza semplice per il dealer e completa per il cliente.

Questo approccio consente al dealer di proporre **servizi distintivi**, facilmente integrabili nel processo di vendita, trasformando la protezione del veicolo in uno strumento per lo sviluppo della propria marginalità e per la fidelizzazione del cliente

La componente assicurativa rappresenta il cuore del modello: **WeCover** è in grado di sviluppare **programmi assicurativi** progettati per le specifiche esigenze del dealer e del cliente, con coperture pluriennali flessibili, contestualizzate, dinamiche ed integrate con **servizi telematici** differenziati per i diversi profili di clientela. Tutto ciò contribuisce a valorizzare sia la vendita sia il post-vendita con l'erogazione di servizi di caring, assistenza stradale, canalizzazioni delle manutenzioni verso le officine dei punti vendita o verso network convenzionati, ai fini

anche della rivendita di materiali di ricambio (tagliando/riparazione post incidente).

La tecnologia completa questo modello. Le soluzioni telematiche proprietarie consentono di offrire servizi evoluti di prevenzione e protezione del veicolo, mentre la piattaforma digitale semplifica la gestione operativa dei **servizi connessi**, migliorando l'efficienza dei processi e l'esperienza del cliente.

Elemento distintivo dell'offerta è la **Centrale Operativa WeCover 24/7**, che garantisce un presidio costante e un'assistenza qualificata in tutte le situazioni in cui rapidità di intervento e continuità del servizio fanno la differenza. Un supporto che rafforza il rapporto di fiducia tra dealer e cliente anche dopo la consegna del veicolo.

Per il dealer il vantaggio è concreto: ampliare l'offerta con **servizi ad alto valore aggiunto**, **differenziarsi dalla concorrenza**, aumentare la **fidelizzazione della clientela** e sviluppare nuove **opportunità di redditività** attraverso un modello semplice da proporre e gestire. A questo si affiancano strumenti commerciali, formazione e supporto dedicato alla rete vendita, per facilitare l'integrazione dei programmi WeCover all'interno del processo di vendita.

WeCover srl

📍 via Galileo Galilei
64100 Teramo (TE)

☎ 0861 1581601
🌐 www.wecover.life
✉ info@wecover.life

Mario Bellotti

Direttore Commerciale

☎ +39 335 6338802
✉ mario.bellotti@wecover.life

Giovanni Maggiore

CEO

☎ +39 0861 1581601
✉ giovanni.maggiore@wecover.life

PROGRAMMA 2027

PROGRAMMA 2027

Il 2027 segna una nuova evoluzione per **Top Dealers Italia**.

In questi anni abbiamo costruito una comunità fatta di **Dealer, People e Best Partners**, alimentata ogni giorno dal sito, dai contenuti, dal confronto e da numerosi appuntamenti in presenza.

Ora questo patrimonio di relazioni evolve in un network ancora più strutturato e continuativo.

Nasce così **ECOMOBILITY BRIDGE – THE PREMIUM AUTOMOTIVE BUSINESS NETWORK**.

Due **BRIDGE**, tre formule — **LOCAL, PREMIUM e FORUM** — e numerosi appuntamenti durante l'anno, insieme all'attività quotidiana del sito e ad altre iniziative, rafforzeranno ulteriormente connessioni, visibilità e occasioni di confronto.

Da **Vicenza a Milano fino al Sud Italia**, un percorso pensato per far crescere un network sempre più autorevole, attivo e presente.

Un BRIDGE che unisce persone, imprese e territori e rende più forte, ogni giorno, la comunità Top Dealers Italia.

ECOMOBILITY BRIDGE 1

THE PREMIUM
AUTOMOTIVE BUSINESS NETWORK

1 DICEMBRE 2026 | VICENZA

c/o GHV Hotel & Spa

SUMMIT NORD EST TOP DEALERS ITALIA – LOCAL

3 MARZO 2027 | MILANO

c/o Atelier Alpine Lounge

PEOPLE NIGHT TOP DEALERS ITALIA – PREMIUM

4 MARZO 2027 | MILANO

c/o Pasquarelli Auto – Second Life

TOP DEALERS ITALIA – FORUM

ECOMOBILITY BRIDGE 2

THE PREMIUM
AUTOMOTIVE BUSINESS NETWORK

5 OTTOBRE 2027 | MILANO

c/o Sheraton Milano San Siro

PEOPLE NIGHT TOP DEALERS ITALIA – PREMIUM

6 OTTOBRE 2027 | MILANO

c/o Sheraton Milano San Siro

GUIDA TOP DEALERS ITALIA 2028 – FORUM

1 DICEMBRE 2027 | NAPOLI

SUMMIT SOUTH TOP DEALERS ITALIA – LOCAL

RINGRAZIAMENTI

GRAZIE alle tantissime persone che hanno dedicato tempo, competenze ed energie per rendere possibile questa **GUIDA 2027** e far crescere ancora **TOP DEALERS ITALIA**.

Questa edizione nasce da un grande lavoro corale: gli eventi, l'**ECOMOBILITY PROJECT**, l'**OSSERVATORIO TOP DEALERS ITALIA** e i contributi di **PEOPLE, BEST PARTNERS ITALIA, Associazioni e protagonisti della filiera automotive**.

Esperienze, numeri e visioni che abbiamo voluto **mettere nero su bianco e rendere fruibili anche digitalmente**, per raggiungere il maggior numero possibile di persone.

Un grande **GRAZIE** al **TEAM di CAVAL SERVICE**, ai **TOP DEALERS ITALIA**, ai **PEOPLE** e ai **BEST PARTNERS ITALIA**, sempre più protagonisti con competenze e stimoli che contribuiscono anche allo sviluppo di **ECOMOBILITY BRIDGE – THE PREMIUM AUTOMOTIVE BUSINESS NETWORK**.

Grazie ai **Patrocinatori**, ai **Media Partner**, ai **relatori**, agli **ospiti** e a tutte le persone che, anche dietro le quinte, hanno trasformato tante idee in un progetto concreto.

Un **GRAZIE** finale e personale a **Ivana Gabriella Cenci**, ancora una volta preziosa per il suo contributo poliedrico.

E siccome l'**appetito vien mangiando**, per il **2027** stiamo già preparando nuovi appuntamenti e **piatti davvero gustosi!**

GRAZIE A TUTTI!
Carlo Valente

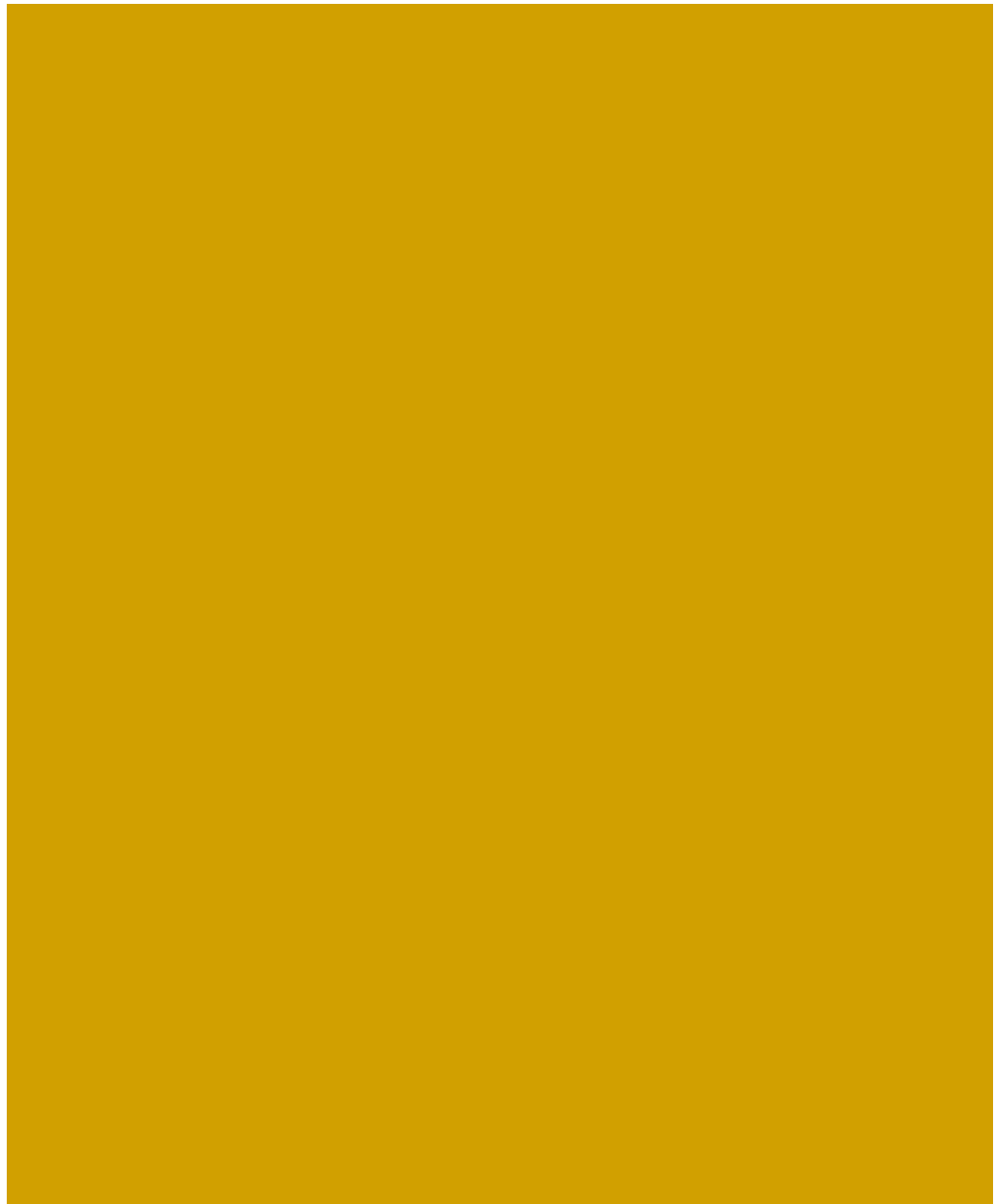
INFOMOTORI[®].com

DEALER PERFORMANCE



**VALORIZZA
IL TUO BRAND USATO**
NON IL SINGOLO ANNUNCIO

Aiutiamo i **Top Dealers Italia** a vendere tutto il loro usato di qualità e a **rafforzare il brand**.



Autoflows

 Auto
SuperMarket


GAS Automotive
by woodoo

 IRONTECH
SPAIN

ph4ron

 Real Garant
by euron

 Vodafone
Automotive

 Wash Out
Care for Car