



## Automotive Dealer Day

### Automotive Dealer Day News Dicembre

#### Il 2005 in rassegna

Il 2005 è stato un anno ricco di appuntamenti per Quintegia Srl, che ha visto la realizzazione di numerosi progetti, tra cui:

"Automotive Dealer Day" a Verona in Aprile

Il convegno "Relazioni Casa Concessionari" a Roma in Giugno

Il convegno "Quanto Vale una Concessionaria Auto" a Milano in Giugno

Il "Master in Dealer Management" a Venezia (fino a Febbraio 2006)

"Top50 Forum" a Milano in Ottobre

In questi eventi, che hanno coinvolto centinaia di Operatori del settore Automotive, sono state presentate le numerose ricerche sviluppate nel corso dell'anno.

Il 2005 si conclude con il CD che contiene gli atti di Automotive Dealer Day: uno strumento pensato per essere utile agli operatori in modo efficace e dinamico.



### Automotive Dealer Day 2006

**17 e 18 Maggio 2006**  
**Centro Congressi VeronaFiere**

**Automotive Dealer Day** grazie al contributo di moltissime energie (persone, sponsor, operatori) è ormai giunto vicino alla sua quarta edizione. Si tratta di un traguardo indubbiamente importante, a conferma della validità dell'idea, che spinge ognuno a perseguire un continuo rinnovamento denso di stimoli e miglioramenti.



Dopo opportune valutazioni anche per il 2006 il Dealer Day si svolgerà nel Centro Congressi di VeronaFiere, ma con nuove idee e con l'obiettivo di sviluppare in modo sempre più approfondito le tematiche rilevanti per il mercato automobilistico coinvolgendo gli operatori.

L'evento conterrà anche quest'anno una serie di **workshop e seminari** accentuando il taglio internazionale, presentando contenuti innovativi e ampliando il filone tematico degli strumenti operativi.



## Automotive Dealer Day

### Autologia

**Autologia** è un network/contenitore di informazione e strategie dedicato a **strumenti informatici e best practice per la commercializzazione automobilistica**, promosso da Quintegia. Il primo evento nell'ambito di Autologia, della durata di una giornata (16 Marzo 2006), sarà focalizzato principalmente sul

**CRM** (Customer Relationship Management), e quindi sulle diverse soluzioni e approcci volti alla gestione delle relazioni con la clientela. Uno degli obiettivi principali è quello di fornire un'ampia panoramica delle possibilità offerte dalla tecnologia mettendo in evidenza sia i fattori critici di successo che gli ostacoli più comunemente riscontrati.



### Target

Il target di Autologia è costituito dai **grandi dealer** automobilistici italiani (con particolare riferimento ai gruppi multimarca), i responsabili Marketing & Sales e Information Technology delle **case automobilistiche** e veicoli industriali, e tutti gli altri **operatori del settore** della commercializzazione automobilistica. E' prevista l'adesione di un pubblico qualificato, proveniente in

prevalenza dall'Italia, con alcune presenze da altri paesi europei. Dall'inizio del 2006 verrà data informazione e rilevanza all'evento del giorno 16 Marzo 2006 mediante mail, telefonate e articoli su riviste specializzate, secondo le modalità già sperimentate con Automotive DealerDay (il database contiene oramai oltre 4.500 operatori automotive).

### Logistica

La giornata di lavoro avrà inizio indicativamente alle 9.30 (con termine alle ore 18.00 circa) del giorno **16 Marzo 2006**. La sede è **Milano** in un luogo facilmente raggiungibile in auto e relativamente vicino all'aeroporto. Le sessioni di lavoro saranno intervallate da due break (rispettivamente nel mattino e nel pomeriggio), oltre alla pausa pranzo.



### Obiettivi

L'obiettivo principale di Autologia è far conoscere ai decisori del mercato automotive distribution" italiano (case automobilistiche e dealer) l'importanza degli strumenti informatici e del loro corretto utilizzo per migliorare efficacia ed efficienza dei processi di vendita e assistenza dei veicoli.

Oltre ad una panoramica sui principali strumenti innovativi (CRM, Business Intelligence, Cruscotto) e al loro impatto sulla realtà dei concessionari (con casi ed esperienze provenienti anche dall'estero), verranno esaminati i possibili vantaggi e i problemi riscontrati. Verrà svolta in questi mesi e presentata durante l'evento una ricerca ad hoc sugli investimenti informatici dei concessionari automobilistici e sulla loro propensione a dotarsi di strumenti innovativi.



## Automotive Dealer Day

### Audea

Si chiude con successo il primo anno solare di AUDEA, Automotive Dealer Academy, la rete di formazione per gli operatori della commercializzazione automobilistica creata da Quintegia e dal gruppo di ricerca dell'Università di Venezia.



Il Master ha visto nel mese di dicembre il sesto e penultimo modulo, e terminerà la fase in aula con il modulo di gennaio. A febbraio il gruppo, accompagnato da



alcuni docenti, si recherà all'edizione annuale della Nada Convention (National American Dealer Association) che quest'anno si tiene ad Orlando, in Florida.

Il corso, che mira a fornire gli strumenti per un corretto utilizzo delle leve gestionali dell'azienda concessio-



naria, ha affrontato nel 2005 tematiche quali le strategie aziendali, la gestione dell'usato, il controllo delle variabili chiave e dei flussi finanziari, i processi organizzativi e la gestione delle risorse umane.



Il Master in Dealer Management è rivolto a giovani soci, titolari o figli di titolari di aziende concessionarie, ed ha raccolto adesioni da tutta Italia, sia provenienti da piccole-medie realtà sia da grandi strutture multimarca.



Il corso si avvale di docenti dell'Università Cà Foscari di Venezia e di noti professionisti del settore. Tra i primi hanno partecipato naturalmente il professor Giuseppe Volpato ed il professor Leonardo Buzzavo (nel Comitato Scientifico di Audea), ai quali si sono aggiunti i professori Guido Mantovani, Anna Comacchio e Fabrizio Gerli. Tra i professionisti figurano l'avvocato Marco Grilli, Giacomo Jannotta, Cesare Soresina, Claudio Monte, Paolo Malagodi, Adriano Gios, Luca Montagner, Matteo Verdari e le società Management Consulting e Punto di Riferimento Srl.



Il Master terminerà la fase in aula in gennaio, con l'ultimo modulo sulla Gestione dei Processi e lo sviluppo di una agenda di lavoro, che vede come docenti Corrado Luppi, Leonardo Buzzavo e Giuseppe Volpato. Punto di forza del corso, che emerge anche dalle feedback form compilate dai frequentanti, è il costante collegamento della parte teorica con l'applicazione pratica. Il corso prevede visite aziendali e lavori di gruppo, con l'utilizzo di simulazioni e strumenti direttamente applicabili in azienda.



## Automotive Dealer Day

### Quintegia.it

Dal 1° gennaio 2006 sarà on-line il sito internet [www.quintegia.it](http://www.quintegia.it), con tutti i contenuti e le informazioni relative alle attività di ricerca, formazione e networking promosse.

Il sito vuole essere uno strumento utile e dinamico, dove settimanalmente verranno inserite news ed informazioni relative al settore automotive.

Accanto al sito centrale di quintegia si sviluppano i siti relativi alle 5 unità principali:

[www.dealerday.it](http://www.dealerday.it)

il sito dedicato ad Automotive Dealer Day 2006

[www.audea.it](http://www.audea.it)

web page dedicata alle attività relative all'Automotive Dealer Academy

[www.top50forum.it](http://www.top50forum.it)

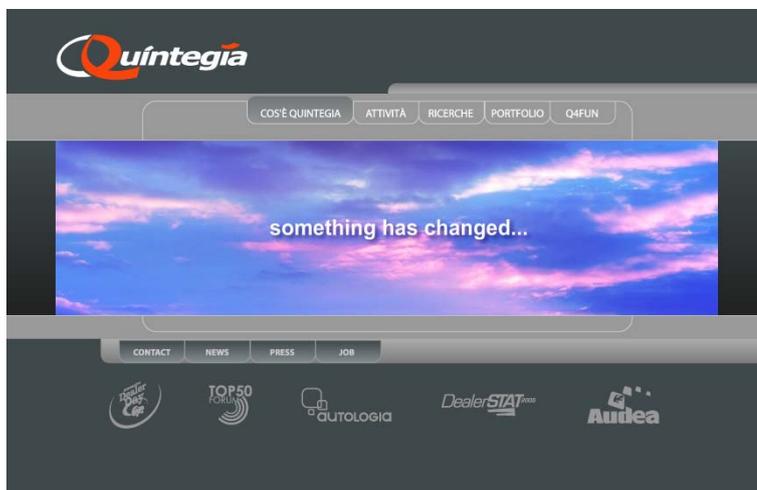
il sito relativo ai contenuti e alle informazioni per i Top 50 Dealer italiani

[www.autologia.it](http://www.autologia.it)

il sito dedicato al nuovo contesto di networking di Quintegia dedicato alle tecnologie e processi applicati al settore automotive

[www.dealerstat.it](http://www.dealerstat.it)

il sito dedicato alla ricerca sulla soddisfazione dei concessionari italiani



### Who is Who

Nomi, ruoli e contatti per Quintegia srl

#### **Quintegia Srl**

Viale Luzzatti 88 – 31100 Treviso - Italia

Tel +39 0422 262997

Fax +39 0422 029903

Web [www.quintegia.it](http://www.quintegia.it)

email [info@quintegia.it](mailto:info@quintegia.it)

#### **Fabio Barbisan**

Project Manager Autologia

[barbisan@quintegia.it](mailto:barbisan@quintegia.it)

#### **Tommaso Bortolomiol**

Ricercatore

[bortolomiol@quintegia.it](mailto:bortolomiol@quintegia.it)

#### **Leonardo Buzzavo**

Coordinatore Tematico

[buzzavo@unive.it](mailto:buzzavo@unive.it)

#### **Francesca Filippetto**

Controller

[filippetto@quintegia.it](mailto:filippetto@quintegia.it)

#### **Enrico Gallorini**

Amm.re Delegato

Project Manager Automotive Dealer Day

[gallorini@quintegia.it](mailto:gallorini@quintegia.it)

#### **Gabriele Maramieri**

Coordinatore Risorse

Project Manager Dealer/STAT

[maramieri@quintegia.it](mailto:maramieri@quintegia.it)

#### **Gianluca Maso**

Ricercatore

[maso@quintegia.it](mailto:maso@quintegia.it)

#### **Luca Montagner**

Coordinatore ricerche

[montagner@dealerday.it](mailto:montagner@dealerday.it)

#### **Gabriele Simonato**

Project Manager Audea

[simonato@quintegia.it](mailto:simonato@quintegia.it)

#### **Giuseppe Volpato**

Presidente del Comitato Scientifico

[volpato@unive.it](mailto:volpato@unive.it)