

Venerdì 29 Aprile 2005

Automotive
Dealer Day

NEWS

AUTOMOTIVE DEALER DAY 2005

Informazione, Strategie e Strumenti
per La Commercializzazione Automobilistica

Il Team di Automotive Dealer Day desidera ringraziare tutti i Partecipanti, le aziende Sponsor e gli Espositori. Il numero di persone presenti al Centro Congressi di VeronaFiere è aumentato del 13% rispetto all'edizione del 2004 raggiungendo quasi quota 1500 visitatori. Grazie a 44 relatori si sono potuti affrontare numerosi aspetti.
Una sintesi a pagina 2.

DEALER/STAT 2005

La soddisfazione dei concessionari italiani

Automotive Dealer Day ha condotto per il secondo anno Dealer/STAT, l'indagine sul grado di soddisfazione dei dealer italiani in merito ai rapporti con le case automobilistiche.
L'indagine considera diversi aspetti del rapporto e le singole attività gestionali (con 53 domande nel questionario) cercando di individuare i punti di forza ma soprattutto le aree critiche e gli spazi di miglioramento per ciascun marchio.
A pagina 3 una breve sintesi dei risultati.

CONVEGNI E MASTER

Nuove opportunità di approfondimento e incontro

Nell'attuale fase di riorganizzazione della commercializzazione automobilistica è in atto un graduale processo di trasformazione del business che richiede scambio di informazioni e confronto su temi rilevanti. Quintegia presenta 2 convegni di approfondimento e un Master per le "Nuove Generazioni".
Maggiori informazioni a pagina 4.

Automotive Dealer Day

è il più ambizioso evento formativo, informativo e di relazioni mirato alle aziende concessionarie automobilistiche mai sviluppato nel mercato italiano.



Automotive Dealer Day 2005



L'area Expo

Venerdì 29 Aprile 2005

Automotive
Dealer Day



SINTESI AUTOMOTIVE DEALER DAY (25-04-2005)

Nei giorni 20 e 21 Aprile, si è svolta presso il Centro Congressi di Veronafiere la 3ª edizione di "Automotive Dealer Day", il più importante evento riservato agli operatori della commercializzazione automobilistica in Italia. Alla manifestazione si sono registrate un totale di 1.448 persone (+ 13% rispetto al 2004)

Oltre allo staff e ai 44 relatori impegnati nei numerosi workshop e roundtable, hanno partecipato:

- 556 persone provenienti da aziende concessionarie (tra cui molti rappresentanti di Associazioni di marca)
- 539 persone provenienti da Case Automobilistiche ed altre società operanti nel settore
- 284 persone in rappresentanza delle Aziende Sponsor e delle Aziende Espositrici.

Automotive Dealer Day ha ospitato 40 tra Sponsor ed Espositori, tra cui Autogerma in veste di Home Sponsor, AsConAuto e Honda in qualità di Partner.

La promozione di Automotive Dealer Day ha potuto beneficiare di importanti collaborazioni con Asconauto (Associazione Consorzi tra Concessionari Automobilistici, che raccoglie oltre 400 Aziende Concessionarie italiane), con la maggior parte delle Associazioni di Marca di Concessionari, con Editoriale Domus, InterAutoNews, Asconauto Informa, Autolink e con Somedia (Gruppo l'Espresso).

Il sito internet di Automotive Dealer Day ha registrato un picco di visitatori nel giorno precedente l'apertura (19 aprile 2005) con 340 visite, mentre la mailing list ha raggiunto le 1550 persone iscritte.

Nei giorni 20 e 21 Aprile sono state effettuate oltre 160 interviste individuali di valutazione sull'evento i cui risultati, che evidenziano l'elevato grado di soddisfazione dei partecipanti, sono riassunti nella tabella che segue.



*Leonardo Buzzavo
Coordinatore Tematico*



*Enrico Gallorini
Project Manager*

	Accoglienza e check in	Argomenti dei workshop	Interventi e Relatori	Sale workshop	Spazi Expo	Personale Sala e Supporto	Organizzazione
Molto Soddisfatto	33%	19%	16%	19%	22%	46%	35%
Soddisfatto	63%	65%	64%	62%	53%	48%	57%
Neutrale	5%	13%	18%	16%	19%	7%	7%
Insoddisfatto	0%	3%	1%	3%	6%	0%	1%
Molto insoddisfatto	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Media (da 1 a 5)*	4,3	4,0	4,0	4,0	3,9	4,4	4,3

*dove 1 = molto insoddisfatto e 5 = molto soddisfatto

Si è anche chiesto agli intervistati quali fossero i due aspetti migliori e i due aspetti migliorabili in Automotive Dealer Day.

Tra gli aspetti migliori le citazioni più frequenti riguardano l'organizzazione (72 su 160), l'importanza degli argomenti trattati (45 su 160), la possibilità di networking (30 su 160), il contesto internazionale (20 su 160).

Tra gli aspetti migliorabili le citazioni più frequenti riguardano la gestione del pranzo (26 su 160), gli intervalli troppo brevi tra i vari workshop (18 su 160) e le sale troppo affollate (15 su 160).

Per maggiori approfondimenti si veda il sito www.dealerday.it, dove si può trovare anche un archivio con documenti relativi a diversi temi rilevanti per il settore. Per informazioni: info@dealerday.it



*Il vincitore del concorso
Dealer dell'Anno 2005, Carpoint
(Luciano Belluzzo ritira il premio)*

DEALER/STAT 2005

Il lavoro di ricerca ha richiesto 4 mesi, 3.500 email, 6.500 fax, 2.500 telefonate di verifica, per un totale di 952 questionari raccolti, e oltre 50.000 dati. Gli autori sono grati ai dealer italiani che hanno dimostrato grande sostegno all'iniziativa, consentendo di raggiungere oltre il 27% dell'intera popolazione di riferimento. I report completi con la personalizzazione dei dati per singolo marchio possono essere acquistati dalle case automobilistiche.

Giudizi da 1 (per nulla d'accordo) a 5 (totalmente d'accordo)



L'Auditorium Verdi presso il Centro Congressi di VeronaFiere



Roundtable in Auditorium Verdi

Giudizi da 1 (per nulla soddisfatto) a 5 (totalmente soddisfatto)

Cosa piace di più

Aree con indici di valutazione > 3

	Media	Variazione da 2004	
Prodotto	3,5	-0,1	↓
Politiche distributive	3,5	+0,4	↑↑
Servizi ricambi	3,3	+0,2	↑
Servizi finanziari	3,1	0	=
Training assistenza	3,0	-0,1	↓

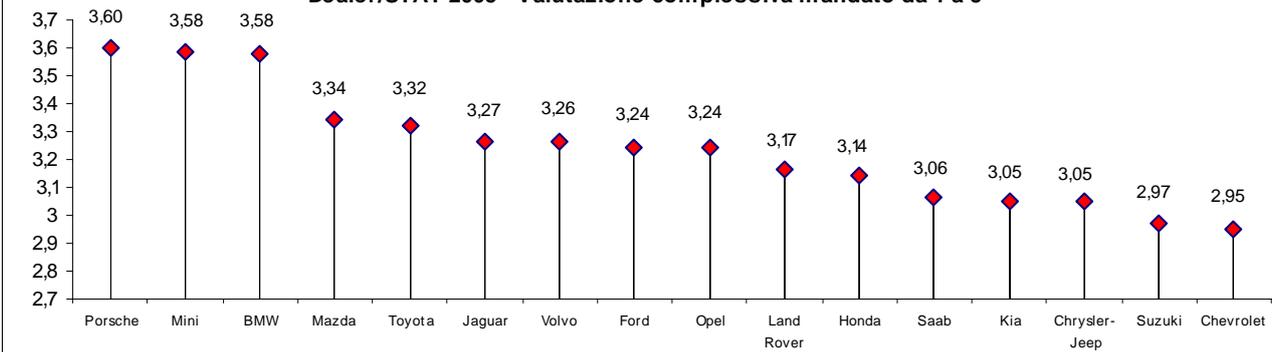
Giudizi da 1 (per nulla soddisfatto) a 5 (totalmente soddisfatto)

Cosa piace meno

Aree con indici di valutazione < 3

	Media	Variazione da 2004	
Incentivazione	2,9	0	=
Training alle vendite	2,9	0	=
Sistema informativo	2,9	-0,2	↓
Manager vendite	2,7	-0,2	↓
Politiche di marketing	2,7	-0,2	=
Manager post-vendita	2,7	0	=
Programma usato	2,4	-0,3	↓↓
Suggerimenti dealer	2,3	0	=

Dealer/STAT 2005 - Valutazione complessiva mandato da 1 a 5





Venerdì 29 Aprile 2005

Automotive Dealer Day



Venezia, Luglio 2005—Febbraio 2006 MASTER IN DEALER MANAGEMENT (MDM)

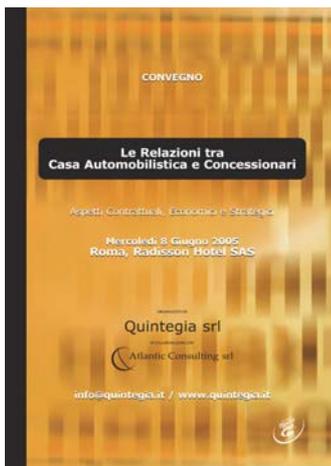
Si tratta di un'iniziativa innovativa ed unica nel suo genere in Italia poiché mira a fornire una visione a 360 gradi del business della concessionaria automobilistica. Il Master in Dealer Management si rivolge a giovani che operano nell'ambito di aziende concessionarie, sia leve di nuova generazione (figli e figlie di imprenditori) che giovani soci, titolari o dipendenti che desiderano aumentare il grado di conoscenza dello scenario di riferimento, delle opzioni strategiche, degli strumenti a disposizione

nelle diverse aree gestionali della concessionaria.

La struttura del corso prevede 7 moduli con incontri di 1,5 giornate una volta al mese, più un ottavo modulo dedicato alla visita alla Convention annuale della National Automobile Dealers Association (NADA) negli Stati Uniti. La sede del corso è l'Hotel Laguna Palace di Mestre (Venezia).

Per informazioni:

info@audea.it / www.audea.it



Roma, 8 giugno 2005 CONVEGNO "LE RELAZIONI TRA CASA AUTOMOBILISTICA E CONCESSIONARI"

Le tensioni che stanno interessando la commercializzazione automobilistica si manifestano in modo particolare sull'*equilibrio delle relazioni* tra casa e concessionari, la cui dinamica può condizionare in modo significativo la performance dell'intera filiera. L'evoluzione del quadro normativo e la riorganizzazione in atto impongono di esaminare in modo accurato la situazione attuale e i *possibili sviluppi futuri*. Il convegno riunisce testimonianze di relatori che offrono sia un esame sul *piano economico e strategico* delle relazioni, sia una

valutazione sul piano legale dei *meccanismi contrattuali* che disciplinano il rapporto. L'obiettivo è quello di esaminare il quadro attuale e prospettico 'tastando il polso' all'attuale sistema di relazioni per evidenziare il *percorso strategico* che emerge come necessario per gli operatori della filiera.

Il convegno avrà luogo presso il Radisson SAS Hotel di Roma.

Per informazioni:

info@quintegia.it / www.quintegia.it



Milano, 21 giugno 2005 CONVEGNO "QUANTO VALE UNA CONCESSIONARIA AUTOMOBILISTICA"

Nell'attuale fase di riorganizzazione della commercializzazione automobilistica è in atto un graduale processo di concentrazione che fa aumentare il numero di *acquisizioni, fusioni o uscite* dal business per gli operatori. La valutazione d'azienda è quindi un aspetto estremamente rilevante, soprattutto poiché le concessionarie stanno attraversando una fase in cui la forte competitività sul mercato crea un crescente *squilibrio tra entità degli investimenti e margini* conseguiti nelle diverse aree gestionali.

Il convegno intende fare il punto della situazione mettendo a confronto un inquadramento della situazione per il settore, una sistematizzazione teorico-concettuale degli aspetti rilevanti, le *esperienze di professionisti e di operatori* sul tema, per evidenziare le tendenze e le prospettive più importanti per chiunque debba affrontare la questione.

Il convegno avrà luogo presso l'Excelsior Hotel Gallia di Milano.

Per informazioni:

info@quintegia.it / www.quintegia.it