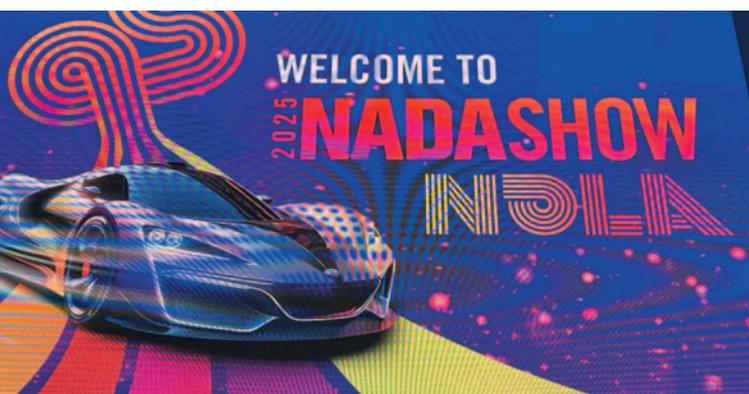


NADA SHOW 2025

Meglio del previsto

Da un evento come quello di New Orleans c'è sempre da imparare, ma la distanza USA-Europa si è molto accorciata. Detto da chi c'era...



Di ritorno da New Orleans, dove dal 23 al 26 gennaio è andato in scena, letteralmente, NADA Show, il presidente Ucav e il titolare di Rezzonico Auto hanno tratto le medesime conclusioni. «La NADA Show», ha sottolineato Dario Campagna, «resta un evento da cui prendere numerosi spunti, anche se negli ultimi anni la distanza Usa-Europa si è parecchio accorciata». È d'accordo Vittorio Rezzonico: «Forse è un effetto della globalizzazione, ma l'Italia e gli altri Paesi del Sud Europa si sono evoluti, processi e strumenti sono gli stessi: prendiamo la gestione delle lead, del CRM, ma anche l'approccio al cliente nel post-vendita... È tutto digitalizzato, automatizzato, in definitiva semplificato».

L'obiettivo dei partecipanti alla tre giorni negli States era quello di raccogliere informazioni, ascoltare testimonianze, condividere strategie che, opportunamente adattate, possono dare input preziosi alle concessionarie e alle officine

e carrozzerie italiane. È quello che ha fatto il presidente Campagna scegliendo di focalizzarsi su un tema in particolare: l'IA, «il fil rouge di questa edizione. È stato spiegato molto chiaramente», ha detto infatti, «che l'Intelligenza Artificiale non sostituirà l'uomo ma lo affiancherà nel quotidiano consentendogli di svolgere il suo lavoro in modo più proficuo. Un esempio? Gli permetterà di stabilire correttamente il valore dell'usato per posizionarlo al meglio sul mercato».

Non finisce qui

Vittorio Rezzonico ha messo in luce un altro elemento positivo della trasferta: «La NADA non è un'esperienza che nasce e si esaurisce in

pochi giorni. A New Orleans si è creata una partnership che porterà a degli sviluppi nel corso dell'anno. Starà a noi trasferire competenze e best practice anche nel service». Posto che fidelizzare il cliente è fondamentale, soprattutto perché lo scontrino medio cresce in modo direttamente proporzionale all'aumentare degli anni della vettura, come si possono aumentare le entrate? Alcune risposte: offerte sulle vetture più datate, officine con orari estesi, servizi a domicilio (vere e proprie officine in grado di effettuare anche tagliandi on the road) e, per i clienti business e premium, proposte esclusive (ritiro e consegna vettura casa/ufficio, sostituzione per weekend, etc.).



Dario Campagna (primo da sinistra) è con **Giovanni Rigoldi**, **Roberto Scarabel** e **Fabrizio Ricci**. A New Orleans anche l'Associate Director di ICDP **Luca Montagner**.

INFORMA

Certificazione SERMI? Vi supporta l'Academy

Il Security-Related Repair and Maintenance Information è un protocollo europeo che regola l'accesso ai dati dei sistemi di sicurezza dei veicoli quali centraline, chiavi elettroniche, antifurti... L'obiettivo è prevenire usi impropri e proteggere le informazioni riservate, assicurando che solo professionisti autorizzati effettuino interventi su questi componenti. Dal primo febbraio 2025 la certificazione SERMI, di durata quinquennale, è obbligatoria



per tutte le officine e carrozzerie indipendenti che necessitano di accedere a informazioni tecniche sensibili per la riparazione e manutenzione delle auto. AsConAuto Academy non rilascia certificazioni SERMI, ruolo che spetta ai CAB riconosciuti da Accredia, ma supporta gli autoriparatori della rete nella verifica dei requisiti necessari in modo che ottengano il documento senza intoppi.