

NADA 2026

Pillole di ottimismo

La delegazione AsConAuto è rientrata da Las Vegas con qualche dritta e una certezza: la differenza nel service la fanno persone, processi, visione

Il futuro della distribuzione non dipende solo dal prodotto ma dalla capacità di integrare vendita e post-vendita, valorizzare i dati e costruire relazioni durature. Tecnologia e Intelligenza Artificiale sono strumenti potenti, ma la differenza la fanno le persone, i processi e la visione strategica.

Ecco, in estrema sintesi, quello che è emerso da tre giorni di NADA, la manifestazione punto di riferimento per i concessionari americani che si conferma evento chiave per il più ampio mondo automotive. Al Las Vegas Convention Center era presente anche una delegazione AsConAuto. Obiettivo: comprendere tendenze e strategie del mercato d'oltreoceano per poi mutuarle in Italia. Il presidente Ucav, che ne ha fatto parte nel suo ruolo di responsabile dell'Academy, ha sottolineato «il diffuso clima di ottimismo. Negli Stati Uniti», ha detto Dario Campagna, «i concessionari sono soddisfatti e lo si percepisce. La distribuzione automobilistica è appagante sia sul piano personale,



Immagini dal Las Vegas Convention Center che dal 3 al 6 febbraio ha ospitato il NADA Show. Migliaia di operatori hanno visitato un'area espositiva con più di 600 aziende e preso parte a oltre 100 workshop con esperti del settore, esponenti delle Case costruttrici e voci indipendenti.

sia su quello economico: un modello a cui possiamo e dobbiamo guardare anche noi europei».

Insieme si vince

Di base c'è la capacità «di unirsi, di fare squadra per difendere gli interessi comuni. Per esempio, i carrozzieri che lamentano lo strapotere contrattuale delle compagnie assicurative ma poi accettano di firmare condizioni economiche penalizzanti, fanno un danno a sé stessi e all'intera categoria. Associarsi, lavorare insieme, è l'unico

modo per non essere sopraffatti». Dalla NADA, anche spunti utili per valorizzare l'offerta di servizi - dall'assistenza mobile al cambio gomme, dai prodotti assicurativi agli accessori, dalla presa e riconsegna alla ricalibrazione ADAS fino ai pacchetti di manutenzione prepagata

- ricordando che «fidelizzazione fa rima con reputazione, il vero motore invisibile dell'officina. Prima ancora degli strumenti e delle competenze tecniche», ribadisce Campagna, «sono la chiarezza nei preventivi, la coerenza tra quanto promesso e quanto fatto, la puntualità nella consegna, la capacità di spiegare il lavoro svolto che determinano se un cliente tornerà da noi. In un settore dove il passaparola pesa più di qualsiasi pubblicità, la reputazione non è solo immagine: è valore economico concreto e garanzia di continuità».



Dario Campagna, responsabile di AsConAuto Academy, tra Roberto Scarabel e, a sinistra, Giovanni Rigoldi, presidente e vicepresidente dell'associazione. All'estrema destra Luca Montagner, Senior Advisor per le attività legate alla formazione.

Ucav In Tour vola in Messico: sotto con gli acquisti!

La regola aurea che governa Ucav In Tour è sempre la stessa: viene premiato chi ogni giorno sceglie la sicurezza, l'affidabilità e la qualità dei ricambi originali. Detto in altre parole: vince chi compra di più.

La spesa in ricambi che farete dai concessionari Ucav, oltre che in prodotti e servizi presso i partner della rete, si trasformerà in punti nella classifica di riferimento per provare ad aggiudicarvi il viaggio di fine novembre per due persone in Messico. È il momento di schiacciare l'acceleratore, fare scorte, acquistare originale come se ci fossero i saldi. Fino al 30 aprile siete tutti in gara.

