

Automotive Dealer Day 2010

Attività e Sinergie

Cos'è Automotive Dealer Day

Automotive Dealer Day è il contenitore di informazione, strategie e strumenti per gli operatori della commercializzazione automobilistica. Due giornate che, da 7 anni, rappresentano un investimento in termini di aggiornamento e relazioni dai ritorni tangibili. Sin dalla nascita, nel 2003, Automotive Dealer Day si è dimostrato:

- **Innovativo:** non esiste in tutta Europa un evento con queste caratteristiche e con queste dimensioni
- **Indipendente:** capace cioè di offrire punti di vista e contenuti utili e funzionali a concessionari, case automobilistiche e altre aziende del settore
- **Focalizzato:** è concentrato sulle tematiche rilevanti che influenzano le decisioni di business degli operatori.

Il Format

La formula di Automotive Dealer Day prevede un programma con oltre 30 Workshop, grazie a relatori nazionali ed esteri su un ventaglio molto ampio di temi, unito ad un'area espositiva di oltre 7.000 mq con la presenza di aziende che offrono prodotti e servizi rilevanti per il business della commercializzazione e assistenza di autoveicoli.

Automotive Dealer Day offre un forum di incontro e relazioni mirato a concessionari/distributori (dealer), riparatori autorizzati, manager di case auto, fornitori di prodotti e servizi per dealer e riparatori, autoriparatori indipendenti e altri operatori del settore.

INumeri

L'edizione 2009 ha confermato il successo dell'Evento tra gli Operatori. Oltre 2.800 presenze nei due giorni, a testimonianza di un crescente interesse tra Dealer, Case Auto e Aziende della Filiera. Automotive Dealer Day si è dimostrato un Evento di assoluto rilievo non solo per le Concessionarie Auto (oltre 1250 presenze), ma anche per la Stampa Specializzata, attratta dai temi proposti nei Workshop e dalla crescente importanza che l'Evento sta assumendo per la Commercializzazione Automobilistica in Italia e dalle Case automobilistiche che hanno nel 2009 aumentato la loro presenza anche nell'area Expo.

Chi partecipa:

Dealer circa 1250 persone (Titolari di Aziende Concessionarie 50%, Dirigenti o Delegati Aziende Concessionarie 20%, Manager Funzioni Chiavi (Post-Vendita, DMS e CRM) 10%, Responsabili Marchi Rappresentati 10%, Salonisti - Dealer Usato 10%)

Case Auto circa 450 persone (Sviluppo Rete 20%, Top Management 10%, Responsabili Marketing 10%, Altri 60%)

Industry circa 1160 persone (Top Management Aziende Settore Automotive 20%, Responsabili Relazioni con Dealer 10%, Responsabili Relazioni con Case Auto 10%, Espositori 60%)

I prossimi Passi

L'obiettivo di Automotive Dealer Day 2010 è quello di aumentare considerevolmente il numero di partecipanti, sia Dealer che Manager delle Case Auto e anche di **operatori del post vendita**.

Contenuti: più di ogni altra edizione, il prossimo evento porrà l'accento sulle tematiche rilevanti della Distribuzione Automobilistica, **con attenzione alle implicazioni della nuova regolamentazione alle porte (New BER 2010)**, e con grande interesse alle dinamiche legate alla ricerca di efficienza ed efficacia nella gestione aziendale **e con maggiore focus nelle attività del Post Vendita**.

Focus Tematici: dalla prossima edizione verranno sviluppati in modo mirato workshop su argomenti specifici come il rapporto Casa-Dealer, il Service e Post Vendita, i Ricambi, i Veicoli Commerciali ed Industriali

Sinergie: ampliamento delle relazioni con Case Automobilistiche, Associazioni di Dealer, **Confartigianato** e altri network per aumentare i momenti di incontro e confronto in occasione dell'evento veronese.

Sinergie attuali

Sin dalla sua nascita nel 2003 per il suo collocamento strategico Automotive Dealer Day ha sviluppato collaborazioni con alcune Case Auto, Associazioni e Enti legati al mondo automobilistico.

In particolare **Honda** (di base a Verona) sfrutta la due giorni legando appena prima o al termine dell'evento per il Dealer Meeting. **AsConAuto** dal 2003 prevede in occasione dell'evento l'assemblea annuale, che vede riunirsi in una sala circa 150 Dealer. Dal 2006 con **Mercedes Benz Italia** si è invece costruito un evento nell'evento; oltre 100 tra Dealer e Service

Manager delle concessionarie partecipano al Dealer Day come corso di formazione, rimanendo a Verona per 3 giorni, il primo dei quali prevede la partecipazione a riunioni ad hoc con il management Mercedes. Nel 2009 **Ucif (Unione Concessionari Italiani Fiat)** ha organizzato l'assemblea annuale il giorno prima dell'evento, raddoppiando la media dei partecipanti alle precedenti edizioni. **Ucav (Unione Concessionari Audi e Volkswagen)** promuove a Verona il giorno dopo il Dealer Day un incontro per tutti i dealer.

Nel 2009 inoltre **ACIB (Associazione Concessionari Italiani BMW)** ha organizzato la propria assemblea a Verona, come anche **ACP (Associazione Concessionari Peugeot)**, **l'UIGA (Unione Italiana Giornalisti dell'Auto)**, la rete **Mobil Express**, la **Confartigianato del Veneto** ha organizzato un incontro di aggiornamento per i centri di revisione, **Assilea** e **Assofin**, ecc. Infine, sempre nel 2009, sono stati presenti nell'area espositiva, **Citroen Italia**, **Ford Italia** e **Toyota Motor Italia**.

Perché fare Sinergie

L'opportunità di aumentare le sinergie tra le attività di Automotive Dealer Day e **Confartigianato** nasce dai seguenti aspetti:

- Dare continuità alla proficua collaborazione che già da tempo ci vede partner in diversi ambiti;
- Automotive Dealer Day è considerato da molti operatori un momento importante in ambito automotive a cui partecipare, per i contenuti, il networking e le opportunità di confronto con i propri interlocutori, ma in un ambiente neutro e disteso;
- Pochi giorni dopo Automotive Dealer Day entrerà in vigore la nuova regolamentazione che riguarderà il

post vendita e il giorno 27 Maggio 2010 il focus di tutti i workshop sarà sulla gestione e su tematiche relative al post vendita;

- Convenzione per tutti i partecipanti alla convention e per tutti gli operatori associati a Confartigianato che prevede un **ingresso agevolato pari 70 € + IVA** per entrambi i giorni del dealer day anziché 225 € + IVA valido per tutti i giorni di Automotive Dealer Day (25 -26 -27 Maggio 2010);

Obiettivi

Gli obiettivi di Quintegia e Automotive Dealer Day sono:

- Incrementare il focus sul post vendita sia in termini di contenuti sia in termini di presenza di operatori, in quanto siamo convinti che proprio l'area del post vendita sia sempre più strategica per i dealer e gli operatori professionali ma anche per le Case Costruttrici;

- Rispondere alle esigenze degli operatori professionali di avere un momento sempre più ricco di contenuti e attività collaterali.

Gli Obiettivi di Confartigianato sono:

- Favorire il confronto positivo con i propri associati in un momento di cambiamento in cui vi è grande necessità di aggiornamento;

- Aumentare i momenti di incontro tra le officine associate alla Confartigianato che sarà presenti in modo attivo nell'area espositiva di Automotive Dealer Day ;

- Promuovere all'interno dell'associazione Confartigianato un evento quale Automotive Dealer Day ricco di tematiche pratiche e stimoli interessanti nella gestione dell'officina.