



Auto aziendali usate, i canali più utilizzati per il remarketing

Auto aziendali usate, i canali più utilizzati per il remarketing : Il remarketing per un noleggiatore è un'attività fondamentale, perché consente di mantenere alto il livello di competitività del business. Per questo motivo gli operatori del settore, alla scadenza del contratto di noleggio, utilizzano diversi canali per rivendere le auto. La prima soluzione adottata dalla maggior parte noleggiatori è proporre la vettura al driver, spesso a condizioni vantaggiose. In caso il driver rinunci all'acquisto, si procede per altre vie. Il remarketing; dopo il driver (con parenti e amici) al via le proposte via web e in salone "La metà delle nostre vetture vengono ritirate da dealer qualificati di auto usate. In questo caso, procediamo attraverso un sistema di aste online quotidiane, organizzate sulla nostra piattaforma web MotorTrade secondo un calendario specifico. E il nostro personale commerciale è sempre pronto a supportare gli interessati lungo tutto il processo d'acquisto", spiega a MissionFleet Carlo Basadonna, Direttore Remarketing Arval. "Se il driver non è interessato, le vetture si avviano a un processo che prevede vari canali distributivi. Il primo è la vendita 'diretta' a privati presso i Clickar Point, ovvero circa 25 'piazzi' su tutto il territorio italiano, mentre il secondo è la vendita attraverso il nostro Clickar.biz, marketplace online dell'usato automotive dedicato ai professionisti del settore" afferma Claudio Catania, Remarketing Manager, Leasys. "I veicoli BMW-MINI sono proposti in vendita prevalentemente alla rete ufficiale dei concessionari della casa automobilistica tedesca. -. Per i veicoli delle altre marche, invece, vengono sfruttati entrambi i canali B2B e B2C" commenta Roberto Sticca, operations director di Alphabet in Italia. Nel primo caso, gli operatori professionali del settore usato possono accedere alla piattaforma web Alphabet Used Cars Italia e partecipare alle numerose aste elettroniche internazionali e anche la vendita B2C passa in primis dal canale online. Oltre a essere gestito direttamente dai noleggiatori, il processo di remarketing può anche essere 'affidato' a società esterne, come ad esempio Dekra. La Divisione Automotive Solutions di Dekra, in qualità di partner di fiducia di alcuni fra i più importanti manufacturer, noleggiatori a lungo e a corto termine, gestisce oltre il 60% del mercato italiano dei Young used vehicle ed End of term. Leggi l'intero articolo sul remarketing nel prossimo numero di Missionfleet in distribuzione, presto sfogliabile anche