

## CarNext, più di 200 auto vendute con l'iPhone

*Secondo CarNext l'usato si vende on-line, e non più sui piazzali ...*



"L'usato è un'opportunità, non più una cattiva medicina che tutti dobbiamo bere". È la sintesi di Franco Oltolini, direttore generale di CarNext (società appartenente al Gruppo LeasePlan), del convegno tenutosi ieri a Roma presso la LUISS Guido Carli, promosso da CarNext e organizzato da Fleet&Mobility. Oltre al presidente di Federato Pavan Bernacchi e agli esponenti di Unrae e Aniasa, sono intervenuti Paolo Manfredi e Fabio Leggeri, responsabili rispettivamente dell'usato per Fiat e Volkswagen.

Dai dati presentati dall'Unrae è emerso che il mercato dell'usato si muove in parallelo con quello dei veicoli nuovi: quando le vendite del nuovo diminuiscono, anche quelle dell'usato si contraggono. Oltre metà dei veicoli usati viene trasferita da "privato" a "privato", senza alcuna intermediazione da parte dei concessionari o di altri operatori del settore. Questa è stata giudicata una grande opportunità, che i concessionari possono e vogliono cogliere.

"Se un tempo l'usato era per il concessionario solo una gran seccatura, oggi - dice Pavan Bernacchi - il nostro vero mestiere è più sull'usato che sul nuovo, perché nell'usato la capacità di acquisto conta tanto quanto la capacità di vendere. Per fare business sull'usato bisogna comprare bene e avere dei processi attenti da quando il prodotto entra a quando esce dal salone. E aggiungo che il cliente è diventato più esigente: anche se spende poco, quella per lui è La macchina."

"La vendita sul web dell'usato è ancora prematura - secondo Paolo Manfredi - e comunque non rientra nei nostri piani. Vogliamo invece aiutare i nostri concessionari a vendere meglio l'usato, attraverso una vetrina virtuale che saremo in grado di presentare a breve."

"Noi vendiamo circa 30mila auto usate all'anno - spiega Franco Oltolini - e questo per i nostri clienti è un valore importante, perché possono scegliere disponendo di un'offerta molto più ampia di un singolo concessionario, per quanto grande sia. Abbiamo capito che oggi il cliente cerca e sceglie l'usato prima on-line, e solo dopo verifica fisicamente il prodotto. Noi di CarNext riusciamo a fare oltre 4mila vendite di usato ai privati senza che questi tocchino il prodotto, grazie ai servizi di informazione, trasparenza e garanzia che offriamo, di cui il nostro cliente si fida. Nell'usato la reputazione del venditore è ancora più importante che nel nuovo, perché la macchine nuove sono garantite dal costruttore, mentre noi assicuriamo che l'auto sia stata usata e assistita correttamente nei suoi tre o quattro anni di vita. Oggi il nostro usato è consultabile e acquistabile anche tramite iPhone e già oltre 200 clienti hanno acquisto su iPhone."

6 aprile 2011

## **Piazzali addio, l'auto usata si vende con l'iPhone**

"L'usato è un'opportunità, non più una cattiva medicina che tutti dobbiamo bere". È la sintesi, secondo Franco Oltolini, direttore generale di CarNext, del convegno tenutosi il 5 aprile a Roma presso la LUISS Guido Carli, promosso da CarNext e organizzato da Fleet&Mobility. Oltre al presidente di Federato Pavan Bernachi e agli esponenti di Unrae e Aniasa, sono intervenuti Paolo Manfredi e Fabio Leggeri, responsabili dell'usato per Fiat e Volkswagen, rispettivamente.

Dai dati presentati dall'Unrae, è emerso che il mercato dell'usato si muove in parallelo con quello dei veicoli nuovi: quando le vendite del nuovo diminuiscono, anche quelle dell'usato si contraggono. Oltre metà dei veicoli usati viene trasferita da "privato" a "privato", senza alcuna intermediazione da parte dei concessionari o di altri operatori del settore. Questa è stata giudicata una grande opportunità, che i concessionari possono e vogliono cogliere. "Se un tempo l'usato era per il concessionario solo una gran seccatura, oggi – dice Pavan Bernacchi – il nostro vero mestiere è più sull'usato che sul nuovo, perché nell'usato la capacità di acquisto conta tanto quanto la capacità di vendere. Per fare business sull'usato bisogna comprare bene e avere dei processi attenti da quando il prodotto entra a quando esce dal salone.

E aggiungo che il cliente è diventato più esigente: anche se spende poco, quella per lui è La macchina." "La vendita sul web dell'usato è ancora prematura – secondo Paolo Manfredi – e comunque non rientra nei nostri piani. Vogliamo invece aiutare i nostri concessionari a vendere meglio l'usato, attraverso una vetrina virtuale che saremo in grado di presentare a breve." "Noi vendiamo circa 30mila auto usate all'anno – spiega Franco Oltolini – e questo per i nostri clienti è un valore importante, perché possono scegliere disponendo di un'offerta molto più ampia di un singolo concessionario, per quanto grande sia. Abbiamo capito che oggi il cliente cerca e sceglie l'usato prima online, e solo dopo verifica fisicamente il prodotto. Noi di CarNext riusciamo a fare oltre 4mila vendite di usato ai privati senza che questi tocchino il prodotto, grazie ai servizi di informazione, trasparenza e garanzia che offriamo, di cui il nostro cliente si fida. Nell'usato la reputazione del venditore è ancora più importante che nel nuovo, perché la macchine nuove sono garantite dal costruttore, mentre noi assicuriamo che l'auto sia stata usata e assistita correttamente nei suoi tre o quattro anni di vita.

Oggi il nostro usato è consultabile e acquistabile anche tramite iPhone e già oltre 200 clienti hanno acquisto su iPhone." Intanto Il mercato dell'usato lordo (ossia con le

minivolture – le permutate che poi i commercianti venderanno ai clienti finali) ha segnato a marzo una flessione in volume dell'1,3%, fermandosi a circa 427mila passaggi, contro i quasi 433mila del marzo 2010. Si registra quindi una battuta d'arresto per il mercato dell'usato che aveva fatto registrare a gennaio e febbraio crescite rispettivamente del 10,8% e dell'11,5%.

[http://www.motori24.ilsole24ore.com/Mercato/2011/04/vendita-auto-usate-con-iPhone\\_PRN.php](http://www.motori24.ilsole24ore.com/Mercato/2011/04/vendita-auto-usate-con-iPhone_PRN.php)