



È TEMPO DI BUSINESS
VERONA, 21-22-23 APRILE 2015

GOLD SPONSOR



SILVER SPONSOR



PARTNER



MEDIA PARTNER



COS'È #ADD15



EVENTO B2B LEADER IN EUROPA PER IL SETTORE AUTO:
STRATEGIE INNOVATIVE, SOLUZIONI DI BUSINESS, RELAZIONI
E STIMOLI SU MARKETING, DISTRIBUZIONE AUTO E SERVIZI,
UPGRADE DIGITALE DEI PROCESSI

PERCHÉ PARTECIPARE ALL'EVENTO

Automotive Dealer Day è l'evento europeo di riferimento per
opinion leader e decision maker del settore automotive.
Automotive Dealer Day è un contesto indipendente di incontro per
concessionari auto e moto, case costruttrici e aziende della filiera

dealerday@quintegia.it

www.dealerday.it

#ADD15 È TEMPO DI...



PROGRAMMA CONTENUTI

—
IDEE E
STRATEGIE INNOVATIVE

Workshop di scenario, strategia e strumenti, roundtable tra decision maker e masterclass di approfondimento.



AREA BUSINESS

—
NUOVI STRUMENTI
PER L'INTERAZIONE

Presenza di aziende leader del settore auto e moto, agenzie di marketing e comunicazione, nuove tecnologie digitali per incrementare il business.



MEETING ED EVENTI

—
MOMENTI DI INCONTRO
E RELAZIONE

Assemblee, incontri internazionali, eventi serali per aumentare le occasioni di networking, contest di iniziative innovative e premiazioni.





FORUM: PASSIONE IMPRENDITORIALE E MODELLI DI BUSINESS ALLINEATI PER IL SUCCESSO

Ogni azienda funziona al meglio solo con un opportuno mix tra energia alimentata dalla passione e modelli di business calibrati. Il FORUM propone l'anteprima assoluta dei risultati DealerSTAT sulle relazioni casa-concessionari con evidenza delle aree critiche di miglioramento e un panel di manager al vertice di case auto imperniato su:

1) evoluzione della clientela e strumenti di engagement e loyalty; 2) innovazione digitale e 3) evoluzione del modello distributivo. L'ospite speciale è Horacio Pagani, imprenditore capace di coniugare passione e business realizzando supercar come la Zonda e la Huayra diventate punto di riferimento assoluto e riuscendo a restare indipendente nel panorama automobilistico internazionale.

#BUSINESS CONCESSIONARIA
#DIGITALE
#PERSONE/LEADERSHIP

DealerSTAT

PREMI DEALERSTAT

Il FORUM di Automotive Dealer Day farà da cornice all'anteprima dei risultati dello studio DealerSTAT 2015, l'indagine sulla soddisfazione dei concessionari, giunta quest'anno alla dodicesima edizione. In questa occasione verranno premiati i marchi più apprezzati dai dealer.

HORACIO PAGANI PAGANI AUTOMOBILI

Horacio Pagani è nato in Argentina, a Casilda, un piccolo paese vicino a Rosario. Si interessa fin da piccolo alle automobili coltivando il sogno espresso di andare a Modena per costruire "la macchina più bella del mondo". Compie studi sia artistici che scientifici e dopo alcune esperienze di progettazione di roulotte, camper e altri oggetti, si impegna, all'età di 21 anni, a progettare e costruire una vettura di Formula 3 Argentina. Tramite questo progetto incontra e diventa stretto amico e confidente di Juan Manuel Fangio, il quale lo introduce alla Lamborghini dove, entrando come operaio di terzo livello, fa velocemente carriera arrivando ad essere in breve tempo Chief Designer. Sperimenta l'uso di nuovi materiali quali la fibra di carbonio diventandone pioniere nell'utilizzo e nella tecnica di produzione. Terminata l'avventura con Lamborghini inizia lo sviluppo di una propria supercar, del sogno che aveva sin da piccolo, a San Cesario sul Panaro (Modena) con il sostegno di Manuel Fangio, convincendo Mercedes-AMG a fornire il motore, arrivando a presentare al salone di Ginevra nel 1999 la Zonda che conquista immediatamente pubblico e interesse dei collezionisti con un mix di design, tecnologia, arte e scienza. Ad oggi la Pagani Automobili è un'azienda indipendente e dal 2011 continua a stupire ancora il mondo con la Huayra, detentrici di molti Car Of the Year e record in giro per il mondo.

Sergio Solero
BMW Italia

Andrea Carlucci
Toyota Motor Italia

Leonardo Buzzavo
Quintegia
Università Ca' Foscari

Gabriele Maramieri
Quintegia



Alberto Bet
Quintegia



22 APRILE 16.45-18.30 SALA BLU ITALIANO INGLESE

DIGITAL MARKETING & E-COMMERCE: LE ESPERIENZE DI FACEBOOK E AMAZON



23
APRILE

9.30
10.30

SALA
BLU

ITALIANO

INGLESE

Il marketing è diventato in larga misura digitale, le relazioni con i clienti si creano e si sviluppano in gran parte sui social network, il commercio online è diventato una costante abituale per molti tipi di prodotti. In pochi anni abitudini della clientela e pratiche degli operatori si sono trasformate verso modalità che sembravano prima impensabili. Partecipa a questa sessione per essere aggiornato su come c'entrano questi colossi digitali con la distribuzione automobilistica: Facebook è il

social network più diffuso nel quale sviluppare il dialogo con i clienti mentre Amazon presenta delle opportunità nell'ambito dei ricambi.

#DIGITALE



PATRICIA CONSONNI
FACEBOOK ITALY



NABIL DE MARCO
AMAZON EU

LEADERSHIP IN AZIONE: FORMARE E GUIDARE DEI TEAM PERFORMANTI E VINCENTI

LEIF BABIN
CO-FONDATORE ECHELON FRONT LLC
UFFICIALE PLURIDECORATO
DEI NAVY SEALS (USA)

Sei convinto che tutti nel tuo team capiscano la missione che devono svolgere? Sono in grado di articolare quella missione in modo chiaro e conciso? Come puoi migliorare il tuo stile di leadership per essere più efficace? Tutti noi ci confrontiamo con sfide che minacciano il nostro business e mettono a dura prova la nostra leadership, il nostro giudizio e la nostra resistenza, ma alcuni hanno affrontato questi tipi di sfide sotto pressioni del campo di battaglia che molti di noi possono solo immaginare. Non perdere l'opportunità di apprendere da una persona eccezionale con esperienze di assoluto rilievo nei NAVY SEALS americani come principi e tecniche possono essere applicati per mettere a punto il tuo team performante e vincente.



21
APRILE

18.00
19.00

SALA
BLU

INGLESE

ITALIANO

#PERSONE/LEADERSHIP

Leif Babin è un pluridecorato ufficiale dei Navy SEALs USA, che ha guidato con successo i SEALs nel campo di battaglia e in seguito organizzato e diretto i corsi di formazione alla leadership SEAL. Ha trascorso 13 anni nella Marina, di cui circa un decennio come SEAL. Leif ha guidato nel 2006 un plotone nella battaglia di Ramadi, uno degli scontri urbani più cruenti sostenuti nella storia della marina militare americana. Leif è stato insignito con la Silver Star, la Bronze Star e un Purple Heart. L'unità da lui guidata è stata l'unità di operazioni speciali più decorata della

guerra in Iraq. Al suo rientro, Leif ha raccolto una serie di insegnamenti fatti propri grazie alla sua esperienza in battaglia e ha costruito e guidato il programma di addestramento alla leadership per le successive generazioni di SEALs. Questa generazione continua a dimostrare con straordinario successo questi principi di leadership. Nel 2011 Leif ha lasciato il servizio attivo e ha fondato Echelon Front LLC per insegnare e diffondere questi stessi principi di leadership a coloro che vogliono costruire un proprio team ad elevate performance.



PROGRAMMA CONTENUTI

#ADD15

WORKSHOP

MARTEDÌ 21 APRILE

SFIDE E PROSPETTIVE DI BUSINESS PER I CONCESSIONARI: UNO SGUARDO INTERNAZIONALE	p 18
LEADERSHIP IN AZIONE: FORMARE E GUIDARE DEI TEAM PERFORMANTI E VINCENTI	p 09

MERCOLEDÌ 22 APRILE

È TEMPO DI BUSINESS DIGITALE	p 14
COME FAR CRESCERE IL BUSINESS DELLA CONCESSIONARIA IN TEMPI DIFFICILI	p 12
AUMENTARE LA REDDITIVITÀ PER I DEALER E ALIMENTARE LA RELAZIONE CON IL CLIENTE NEL POST VENDITA	p 36
ASSEMBLEA FEDERAUTO: CONCESSIONARI TRA RESPONSABILITÀ E OPPORTUNITÀ 2.0	p 13
PREPARA LA TUA CONCESSIONARIA PER IL 2025 E OLTRE	p 23
I DEALER DELL'AGRIMECCANICA RISCOPRONO NUOVE OPPORTUNITÀ DI PROFITTO	p 38
FORUM: PASSIONE IMPRENDITORIALE E MODELLI DI BUSINESS ALLINEATI PER IL SUCCESSO	p 06

GIOVEDÌ 23 APRILE

DIGITAL MARKETING & E-COMMERCE: LE ESPERIENZE DI FACEBOOK E AMAZON	p 08
IDEE GESTIONALI NEL POST VENDITA PER SEGUIRE ATTIVAMENTE IL CLIENTE E MIGLIORARNE LA SODDISFAZIONE	p 30
SPAZI DI MANOVRA PER MIGLIORARE IL BUSINESS	p 34
FORUM: MERCATO MOTO E AREE DI MIGLIORAMENTO NELLA RELAZIONE TRA CASE E CONCESSIONARI	p 32
ACCELERARE L'INNOVAZIONE E UMANIZZARE IL BUSINESS DIGITALE	p 16
CRM E CUSTOMER ENGAGEMENT	p 25
RIDEFINIRE LE STRATEGIE DEL POST VENDITA IN UN MERCATO CHE CAMBIA	p 37
AUMENTARE IL PROFITTO NELLA GESTIONE DELL'USATO: ESPERIENZE DI DEALER	p 35
VENDERE GLI LCV NON È COME VENDERE AUTO!	p 39
TRE MOSSE PER INCREMENTARE IL BUSINESS USATO NELLE MOTO	p 33
RIORGANIZZARE IL BUSINESS E MIGLIORARE LA PERFORMANCE AZIENDALE	p 36
LCV E HCV: TUTTI I SERVIZI IN UN'UNICA FERMATA, ANCHE DI NOTTE!	p 39
GESTIRE LA CONCESSIONARIA MOTO CON I NUMERI	p 33

MASTERCLASS

MERCOLEDÌ 22 APRILE

I CINQUE PASSI PER DIGITALIZZARE VENDITE E RELAZIONI DI BUSINESS	p 25
CHECK-UP FISCO PER I CONCESSIONARI	p 37
I SOCIAL MEDIA IN TEMPO DI BUSINESS	p 34

GIOVEDÌ 23 APRILE

PERSONAL BRANDING: ATTRARRE OPPORTUNITÀ SVILUPPANDO LA PROPRIA IDENTITÀ DIGITALE	p 22
DIVENTARE IL MOTORE DELLA RETE VENDITA: COME ESSERE COACH ED ESSERE LEADER	p 24
GESTIONE USATO: CHECK-UP STRATEGICO E OPERATIVO PER I CONCESSIONARI	p 31



COME FAR CRESCERE IL BUSINESS DELLA CONCESSIONARIA IN TEMPI DIFFICILI



22
APRILE

11.30
12.30

SALA
BLU

INGLESE

ITALIANO

Cambria Automobiles ha vinto il premio Motor Trader 2014 come miglior gruppo di concessionarie nel Regno Unito. In questo workshop Mark Lavery e Ian Godbold, rispettivamente Amministratore Delegato e Direttore Marketing, dopo aver ripercorso la storia dell'azienda, illustrano la propria strategia focalizzata sull'idea di mettere il cliente al centro dell'organizzazione. Tra i punti di forza di Cambria figurano: l'utilizzo delle più

moderne tecnologie disponibili, lo sfruttamento del canale digitale, la velocità di risposta alle richieste del cliente e i sofisticati processi di follow-up che permettono di offrire effettivamente al cliente un'esperienza eccellente.

#BUSINESS CONCESSIONARIA
#DIGITALE

ASSEMBLEA FEDERAUTO: CONCESSIONARI TRA RESPONSABILITÀ E OPPORTUNITÀ 2.0



22
APRILE

14.00
15.30

SALA
BLU

ITALIANO

EVENTO SPECIALE ORGANIZZATO DA FEDERAUTO
OSPITATO ALL'INTERNO DEL PROGRAMMA DI
AUTOMOTIVE DEALER DAY

I concessionari operano per cercare di far sentire di più la propria voce in merito a questioni chiave che riguardano il proprio business e l'evoluzione futura. Dopo un'analisi dello stato di fatto, delle prospettive e delle nuove opportunità, a cura del presidente di Federauto Filippo Pavan Bernacchi, interverrà un importante esponente di Confcommercio per fare il punto sui consumi interni e sulle

prospettive del nostro Paese. A seguire il presidente UNRAE farà un'analisi specifica del mercato auto e delle sue probabili evoluzioni. Infine il direttore di InterAutoNews, Tommaso Tommasi, intervisterà tre presidenti di associazione: Carlo Alberto Jura (ACIF), Maurizio Spera (UCAV), Enzo Zarattini (ACIB).



MARK LAVERY
CAMBRIA AUTOMOBILES

IAN GODBOLD
CAMBRIA AUTOMOBILES



FEDERAUTO

Federazione Italiana
Concessionari
Auto

13.00-14.00

ACCREDITAMENTO OSPITI

14.00-14.05

APERTURA DEI LAVORI

Luca Montagner, Quintegia - ICDP

14.05-14.25

**LO STATO DEI CONCESSIONARI,
LE SFIDE E LE NUOVE OPPORTUNITÀ
PER IL SETTORE**

Filippo Pavan Bernacchi, Presidente Federauto

14.25-14.45

**VISIONE SU CONSUMI
E PROSPETTIVE NEL COMMERCIO**

Confcommercio

14.45-15.05

**IL MERCATO AUTO 2014
E LE PROSPETTIVE PER IL FUTURO**

Presidente UNRAE

15.05-15.25

**IL PUNTO DI VISTA DEI CONCESSIONARI
SUL CAMPO**

Carlo Alberto Jura, Presidente ACIF

Maurizio Spera, Presidente UCAV

Enzo Zarattini, Presidente ACIB

Modera Tommaso Tommasi, Direttore InterAutoNews

15.25-15.30

CHIUSURA DEI LAVORI

Filippo Pavan Bernacchi, Presidente Federauto



**FILIPPO
PAVAN BERNACCHI**
FEDERAUTO



È TEMPO DI BUSINESS DIGITALE



22
APRILE



8.45
10.15



SALA
BLU



ITALIANO
INGLESE



INGLESE
ITALIANO

Non possiamo più distinguere tra consumatori qualsiasi e consumatori digitali: tutti si muovono costantemente lungo un mix di forme di comunicazione e di interazione tradizionali e digitali. Ciò richiede ai concessionari e alle case di adottare forme di business nuove e flessibili. Partecipa a questa sessione di apertura per scoprire il vincitore dell'Internet Sales Award 2015 e per apprendere da studi approfonditi che cosa crea ingaggio dei clienti e cosa determina la loro fuga. Scopri

come elementi critici quali test-drive, siti web, raccomandazioni, scelte di prezzo possono essere il tuo migliore alleato... o il tuo peggior nemico, ricevendo alcune evidenze a sostegno così come alcuni messaggi sorprendenti. Ora che il mercato si risveglia devi capire bene il suo nuovo linguaggio!

#DIGITALE



JARED HAMILTON
DRIVINGSALES.COM

Leonardo Buzzavo
Quintegia
Università Ca' Foscari



Alessandro Lazzeri
Findomestic Banca



VUOI DIVENTARE IL BEST DIGITAL DEALER 2015?



INTERNET SALES AWARD

RACCONTA COME IL WEB E IL MOBILE HANNO CAMBIATO IL TUO MODO DI VENDERE AUTO

INFORMAZIONI PER PARTECIPARE

Internet Sales Award 2015 si pone come obiettivo quello di individuare il Best Digital Dealer, ovvero il concessionario o salonista che si è maggiormente distinto

nell'ideazione, nello sviluppo e nell'aggiornamento del proprio sito internet aziendale, oltre che nell'utilizzo del web e del mobile.
www.internetsalesaward.it

Una iniziativa di

**AUTO
SCOUT24**

In collaborazione con

Quintegia

LA CONSEGNA DEL PREMIO AVVERRÀ IN OCCASIONE DI

**Automotive
Dealer Day**



PROGRAMMA CONTENUTI | 14/54

ACCELERARE L'INNOVAZIONE E UMANIZZARE IL BUSINESS DIGITALE



Affinché l'azienda sia in utile non ci serve solo che l'innovazione (e l'innovazione digitale in particolare) diventi un'attività costante, ma anche che le risorse umane e i processi organizzativi siano allineati con gli obiettivi e le pratiche su base quotidiana. Questa sessione contiene una interessante presentazione da parte dell'esperto Charles Mills di J.D. Power che mostra come umanizzare il business digitale nella vendita di auto e servizi e come aumentare i tassi di chiusura dei lead

in modo esponenziale per ottenere migliori performance economiche. La sessione include anche il Premio per l'Innovazione Gestionale 2015 con evidenza dei concessionari finalisti e dell'iniziativa adottata dal dealer vincitore.

Leonardo Buzzavo
Quintegia
Università Ca' Foscari



Tommaso Tommasi
InterAutoNews



CHARLES MILLS
J.D. POWER AND ASSOCIATES

#DIGITALE
#BUSINESS CONCESSIONARIA

HAI INTRODOTTI DEI CAMBIAMENTI
CHE HANNO MIGLIORATO LA GESTIONE
DELLA TUA AZIENDA?

HAI INNOVATO I PROCESSI DELLA TUA
AZIENDA PER FAR FRONTE ALLE
ESIGENZE DEL MERCATO?

HAI ADOTTATO DELLE SOLUZIONI
INNOVATIVE PER MIGLIORARE LE
PERFORMANCE AZIENDALI?



CANDIDATI ENTRO IL 20 MARZO 2015 SUL SITO WWW.DEALERDAY.IT

INFORMAZIONI PER PARTECIPARE

Il Premio nasce da una iniziativa di Quintegia e InterAutoNews con il sostegno di Findomestic Banca ed è riservato ai concessionari che hanno

saputo distinguersi nell'innovare la gestione della propria azienda. La premiazione avverrà a Verona, il 23 aprile 2015.

Una iniziativa di



Con il sostegno di

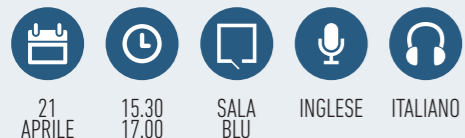


Per informazioni: innovazione@dealerday.it

LA CONSEGNA DEL PREMIO AVVERRÀ IN OCCASIONE DI



SFIDE E PROSPETTIVE DI BUSINESS PER I CONCESSIONARI: UNO SGUARDO INTERNAZIONALE



In un settore auto globale il business dei concessionari affronta sfide globali. Partecipa a questa sessione per apprendere da un panel eccezionale di speaker cosa sta accadendo nel contesto internazionale. Il Chairman della NADA Bill Fox parlerà della situazione per i concessionari USA. L'argomento successivo è il business dei concessionari e le relazioni casa-rete: Andy Koblenz, Vice Presidente Esecutivo per gli Affari Legali commenterà aspetti quali le vendite dirette negli USA

mentre Bernard Lycke, Direttore Generale del CECRA parlerà di attuali iniziative per proteggere i concessionari europei. Infine Eric Le Gendre, Chairman della rete di ricerca ICDP, darà evidenza di come gli operatori della commercializzazione auto devono reagire alle trasformazioni del modello distributivo fornendo anche esempi di migliori pratiche e di innovazioni.

Bill Fox
NADA



Andrew Koblenz
NADA



Bernard Lycke
CECRA



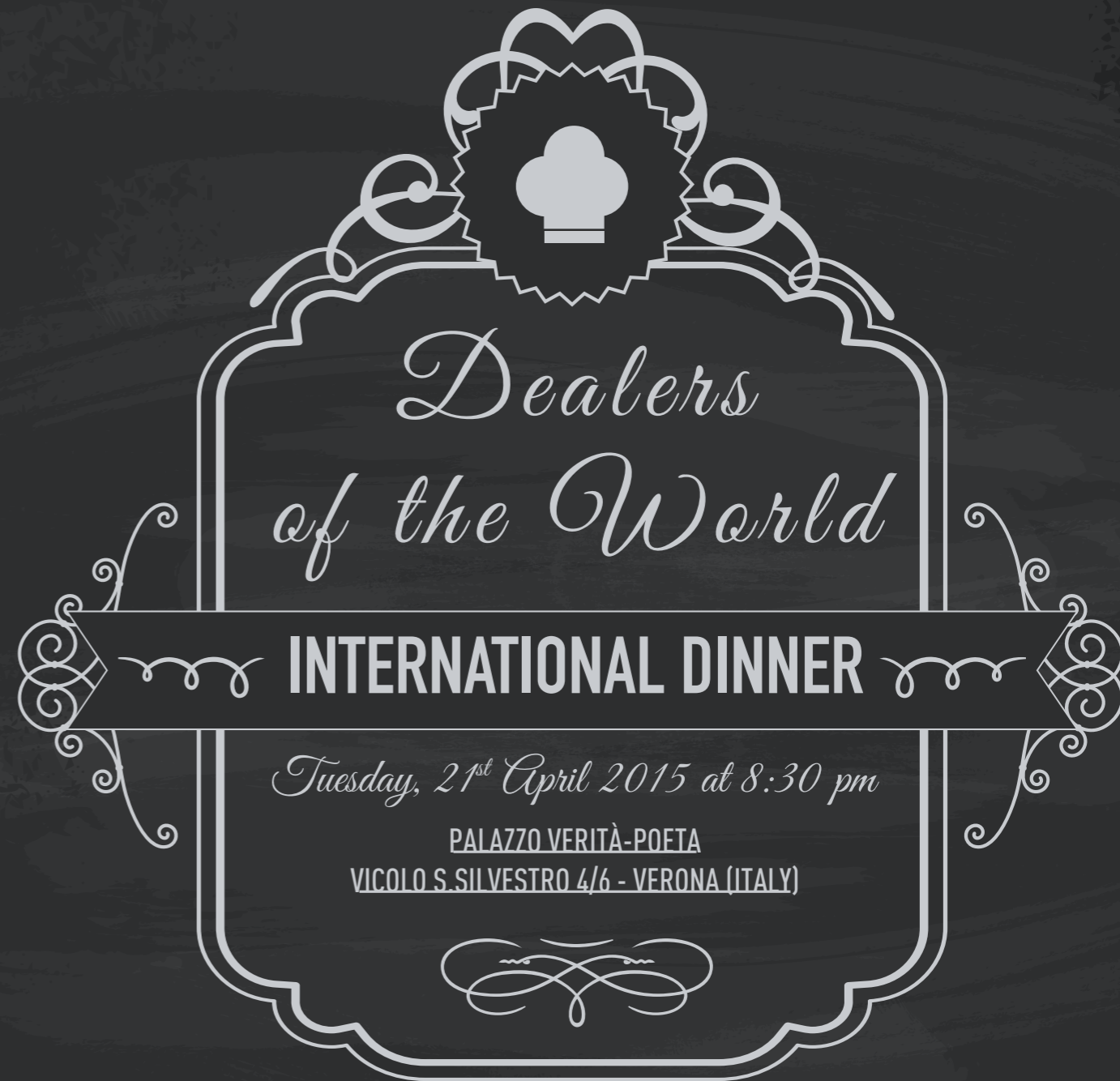
Eric Le Gendre
ICDP



Leonardo Buzzavo
Quintegia
Università Ca' Foscari



Luca Montagner
Quintegia - ICDP



By invitation only, please bring your badge with you

Event Sponsor



INTERNATIONAL TRACK

RESEARCH PARTNER



ICDP è un network di ricerca internazionale focalizzato sulla distribuzione automobilistica ed operativo in diversi ambiti di attività: sistema di fornitura di auto nuove, gestione dell'usato, trend e prospettive per il post vendita, analisi della struttura delle reti e processi.

SALA BLU
(BLUE ROOM)
4/21 3.30pm-5.00pm

DEALER CHALLENGES AND BUSINESS PERSPECTIVES: AN INTERNATIONAL VIEW

Leonardo Buzzavo, Quintegia - Università Ca' Foscari
Bill Fox, NADA
Andrew Koblenz, NADA
Bernard Lycke, CECRA
Eric Le Gendre, ICDP
Luca Montagner, Quintegia - ICDP

IN ENGLISH WITH TRANSLATION OVER EARPHONES INTO ITALIAN

SALA BLU
(BLUE ROOM)
4/21 6.00pm-7.00pm

LEADERSHIP IN ACTION: TRAIN AND LEAD HIGH PERFORMANCE WINNING TEAMS

Leif Babin,
Co-Founder Echelon Front LLC
Highly decorated US Navy SEAL Officer

IN ENGLISH WITH TRANSLATION OVER EARPHONES INTO ITALIAN

SALA BLU (BLUE ROOM)
4/22 8.45am-10.15am

IT'S TIME FOR DIGITAL BUSINESS

Leonardo Buzzavo, Quintegia - Università Ca' Foscari
Alessandro Lazzeri, Findomestic Banca
Jared Hamilton, DrivingSales.com

IN ITALIAN/ENGLISH WITH TRANSLATION OVER EARPHONES INTO ENGLISH/ITALIAN

SALA BLU
(BLUE ROOM)
4/22 11.30am-12.30pm

HOW TO GROW AN AUTO RETAIL BUSINESS IN DIFFICULT TIMES

Mark Lavery, Cambria Automobiles
Ian Godbold, Cambria Automobiles

IN ENGLISH WITH TRANSLATION OVER EARPHONES INTO ITALIAN

SALA VERDE
(GREEN ROOM)
4/22 2.30pm-3.30pm

PREPARING YOUR DEALERSHIP FOR 2025 AND BEYOND

John Darvish, DARCARS Automotive Group

IN ENGLISH ONLY

SALA BLU
(BLUE ROOM)
4/22 4.45pm-6.30pm

FORUM: ENTREPRENEURIAL PASSION AND BUSINESS MODELS ALIGNED FOR SUCCESS

Leonardo Buzzavo, Quintegia - Università Ca' Foscari
Horacio Pagani, Pagani Automobili
Alberto Bet, Quintegia
Gabriele Maramieri, Quintegia
Sergio Solero, BMW Italia
Andrea Carlucci, Toyota Motor Italia

IN ITALIAN WITH TRANSLATION OVER EARPHONES INTO ENGLISH

SALA BLU
(BLUE ROOM)
4/23 9.30am-10.30am

DIGITAL MARKETING & E-COMMERCE: THE EXPERIENCES BY FACEBOOK AND AMAZON

Patricia Consonni, Facebook Italy
Nabil De Marco, Amazon EU

IN ITALIAN WITH TRANSLATION OVER EARPHONES INTO ENGLISH

SALA BLU
(BLUE ROOM)
4/23 12.00pm-1.00pm

ACCELERATING INNOVATION AND HUMANIZING THE DIGITAL BUSINESS

Charles Mills, J.D. Power and Associates
Leonardo Buzzavo, Quintegia - Università Ca' Foscari
Tommaso Tommasi, InterAutoNews

IN ENGLISH/ITALIAN WITH TRANSLATION OVER EARPHONES INTO ITALIAN/ENGLISH



PERSONAL BRANDING: ATTRARRE OPPORTUNITÀ SVILUPPANDO LA PROPRIA IDENTITÀ DIGITALE



23
APRILE



9.30
10.30



SALA
VERDE



ITALIANO

PREPARA LA TUA CONCESSIONARIA PER IL 2025 E OLTRE



22
APRILE



14.30
15.30



SALA
VERDE



SOLO IN
INGLESE

#PERSONE/LEADERSHIP
#DIGITALE

#BUSINESS CONCESSIONARIA
#DIGITALE

Fare Personal Branding significa impostare una strategia per individuare o definire i nostri punti di forza e comunicare in maniera efficace cosa sappiamo fare, come lo sappiamo fare e perché gli altri dovrebbero sceglierci. L'obiettivo è farsi comprare in anticipo e attrarre più opportunità congruenti rispetto a quello che sappiamo fare meglio. Occorre presidiare lo spazio digitale per partecipare attivamente a questo processo, altrimenti qualcun altro lo farà al posto nostro. In questa sessione Luigi Centenaro propone un metodo pratico da lui ideato per sviluppare una strategia di Personal Branding che possa generare maggiori opportunità per se stessi e tradursi in maggiori opportunità commerciali per l'azienda.



LUIGI CENTENARO

DARCARS Automotive Group è un'azienda familiare fondata nel 1977 che controlla 22 concessionarie di 30 marchi nelle aree di Washington e della Florida negli USA. Con un fatturato di ben oltre 1 miliardo di dollari, l'azienda è stata a lungo presente nell'elenco Forbes 500 delle principali aziende private americane e con uno dei più alti tassi di crescita tra i dealer. Nel 2014 John Darvish, figlio del fondatore, ha preso le redini dell'azienda con il ruolo di Presidente e Amministratore Delegato. Dopo aver ricoperto ruoli in tutte le aree di business John è ora al timone per guidare l'azienda in un processo di ulteriore espansione.



JOHN DARVISH
DARCARS AUTOMOTIVE GROUP



DIVENTARE IL MOTORE DELLA RETE VENDITA: COME ESSERE COACH ED ESSERE LEADER

MASTERCLASS

#PERSONE/ LEADERSHIP

Come migliorare la performance? Essere motore della rete vendita significa essere davvero pronto a fare la differenza. Ciò è possibile se si riesce a rendere gli obiettivi chiari, consistenti e allineati alla situazione e alle possibilità dell'azienda e quindi: definire strategie, azioni e comportamenti; riconoscere successi da valorizzare e errori su cui meditare; prendere decisioni per realizzare i cambiamenti voluti. In questa sessione Sebastiano Zanolli, manager e scrittore che ha approfondito i temi legati alle performance personali e professionali e allo sviluppo del potenziale umano (condensati anche in 6 volumi di successo), guida i partecipanti attraverso un percorso di auto-consapevolezza per riuscire a ripensare il proprio ruolo quale motore della rete vendita.



SEBASTIANO ZANOLLI



23 APRILE 15.00 16.00 SALA BLU ITALIANO INGLESE

I CINQUE PASSI PER DIGITALIZZARE VENDITE E RELAZIONI DI BUSINESS



22 APRILE 11.30 12.30 SALA VERDE ITALIANO

Tommaso Bortolomiol
Quintegia

Giorgio Soffiato



MASTERCLASS

L'evoluzione del contesto richiede la capacità della concessionaria di integrare il presidio dello spazio digitale così come ha tradizionalmente presidiato lo spazio fisico. È inoltre importante sviluppare una visione trasversale e integrata sul processo di gestione dei lead e sul loro sviluppo, anche mediante l'uso di Business Development Center (BDC) che rappresentano uno strumento per rendere attiva una parte del potenziale di business che spesso giace inerte in concessionaria. In questa sessione vengono proposti spunti in chiave operativa per rivedere il proprio approccio e digitalizzare vendite e relazioni di business.

#DIGITALE

CRM E CUSTOMER ENGAGEMENT



23 APRILE 12.00 13.00 SALA VERDE ITALIANO

Stefania Indirli
Ducati Motor Holding

Chiara Lo Cascio
R. Star



L'evoluzione del mercato ha reso imprescindibile partire dal cliente (e non dal back-office) per disegnare i processi del cliente. A tal fine è cruciale l'attività di Customer Relationship Management (CRM) che consiste non nell'automatizzare un approccio "push" nei confronti del cliente ma nella gestione attenta della relazione in modo individuale e con l'uso di dati e informazioni. Solo così sarà possibile ingaggiare il cliente in un dialogo proficuo in termini di sviluppo di business. In questa sessione Stefania Indirli dell'azienda motociclistica Ducati Motor Holding e Chiara Lo Cascio della concessionaria auto R. Star illustrano alcune esperienze in questa direzione.

#BUSINESS CONCESSIONARIA

SALA
BLU

15.30-17.00

Sfide e prospettive di business per i concessionari: uno sguardo internazionale

Leonardo Buzzavo
(Quintegia - Università Ca' Foscari)
Bill Fox
(NADA)
Andrew Koblenz
(NADA)
Bernard Lycke
(CECRA)
Eric Le Gendre
(ICDP)
Luca Montagner
(Quintegia - ICDP)

18.00-19.00

Leadership in azione: formare e guidare dei team performanti e vincenti

Leif Babin
Co-fondatore Echelon Front LLC
Ufficiale pluridecorato dei NAVY SEALS (USA)

SALA
BLU

8.45-10.15

È tempo di business digitale

Leonardo Buzzavo
(Quintegia - Università Ca' Foscari)
Alessandro Lazzeri
(Findomestic Banca)
Jared Hamilton
(DrivingSales.com)

11.30-12.30

Come far crescere il business della concessionaria in tempi difficili

Mark Lavery
(Cambria Automobiles)
Ian Godbold
(Cambria Automobiles)

14.30-15.30

**14.00-15.30
Assemblea Federauto:
Concessionari tra responsabilità e opportunità 2.0**

Luca Montagner (Quintegia - ICDP)
Filippo Pavan Bernacchi (Federauto)
Confcommercio
Presidente UNRAE
Tommaso Tommasi (InterAutoNews)
Carlo Alberto Jura (ACIF)
Maurizio Spera (UCAV)
Enzo Zarattini (ACIB)

16.45-18.30

FORUM: Passione imprenditoriale e modelli di business allineati per il successo

Leonardo Buzzavo
(Quintegia - Università Ca' Foscari)
Horacio Pagani (Pagani Automobili)
Alberto Bet (Quintegia)
Gabriele Maramieri (Quintegia)
Sergio Solero (BMW Italia)
Andrea Carlucci (Toyota Motor Italia)

SALA
VERDE

I cinque passi per digitalizzare vendite e relazioni di business

Tommaso Bortolomiol
(Quintegia)
Giorgio Soffiato

Prepara la tua concessionaria per il 2025 e oltre

John Darvish
(DARCARS Automotive Group)

WORKSHOP SOLO IN LINGUA INGLESE

SALA
GIALLA

Aumentare la redditività per i dealer e alimentare la relazione con il cliente nel post vendita

Benito De Filippis
(Mercedes-Benz Italia)
Alessio Morini
(Porsche Italia)

I social media in tempo di business

Gianluca Diegoli

SALA
VIOLA

Check-up fisco per i concessionari

Giacomo Jannotta
(Studio Jannotta)

14.00-15.30

I dealer dell'agrimeccanica riscoprono nuove opportunità di profitto

SALA BLU

Digital marketing & e-commerce: le esperienze di Facebook e Amazon

Patricia Consonni
(Facebook Italy)
Nabil De Marco
(Amazon EU)

9.30-10.30

Accelerare l'innovazione e umanizzare il business digitale

Charles Mills
(J.D. Power and Associates)
Leonardo Buzzavo
(Quintegia - Università Ca' Foscari)
Tommaso Tommasi
(InterAutoNews)

12.00-13.00

Diventare il motore della rete vendita: come essere coach ed essere leader

Sebastiano Zanolli

15.00-16.00

MASTERCLASS

SALA VERDE

Personal Branding: attrarre opportunità sviluppando la propria identità digitale

Luigi Centenaro

MASTERCLASS

CRM e customer engagement

Stefania Indirli
(Ducati Motor Holding)
Chiara Lo Cascio
(R. Star)

Gestione usato: check-up strategico e operativo per i concessionari

Leonardo Buzzavo
(Quintegia - Università Ca' Foscari)

MASTERCLASS

SALA AZZURRA

Idee gestionali nel post vendita per seguire attivamente il cliente e migliorarne la soddisfazione

Luca Montagner
(Quintegia - ICDP)
Fabrizio Guidi
(AsConAuto)
Lorenzo Cogliati
(Autocogliati & C.)

Ridefinire le strategie del post vendita in un mercato che cambia

Marc Aguetz
(GiPA Italia)
Luca Montagner
(Quintegia - ICDP)

SALA GIALLA

Spazi di manovra per migliorare il business

Adriano Gios
(Adriano Gios & Luca Peroglio Studio Associato)
Pietro Teofilatto
(ANIASA)
Antonella Pilia
(DealerLink)
Vincenzo Lamanna
(Autoteam)
Gerardo Savini
(Delta Motors)

Aumentare il profitto nella gestione dell'usato: esperienze di dealer

Plinio Vanini
(Autotorino)
Fabio Sarra
(Motor France)

Riorganizzare il business e migliorare la performance aziendale

Marco Funari
(Funari)
Matteo Rivoira
(Azzurra)

SALA VIOLA

Vendere gli LCV non è come vendere auto!

Giovanni Terzitta
(C.S.A.)
Giulia Bedin
(Quintegia)
Maurizio Sala

VINCOM
Veicoli Industriali Commerciali

LCV e HCV: tutti i servizi in un'unica fermata, anche di notte!

Matteo Taverni
(Truck Italia)
Giuseppe Perrotta
(Eurodiesel)
Maurizio Sala

VINCOM
Veicoli Industriali Commerciali

SALA ROSSA

FORUM: Mercato moto e aree di miglioramento nella relazione tra case e concessionari

Elisa Giubilato
(Quintegia)
Nico Cereghini
(Moto.it)

MOTO INDUSTRY BUSINESS

Tre mosse per incrementare il business usato nelle moto

MOTO INDUSTRY BUSINESS

Gestire la concessionaria moto con i numeri

Giacomo Jannotta
(Studio Jannotta)

MOTO INDUSTRY BUSINESS

IDEE GESTIONALI NEL POST VENDITA PER SEGUIRE ATTIVAMENTE IL CLIENTE E MIGLIORARNE LA SODDISFAZIONE



23
APRILE

9.30
10.30

SALA
AZZURRA

ITALIANO

Il workshop propone una serie di idee gestionali nel post vendita che hanno contribuito a creare un valore aggiunto per gli operatori e per i clienti. Nel primo intervento Luca Montagner (Quintegia - ICDP) presenta alcune iniziative sviluppate in Italia e all'estero per gestire proattivamente il cliente nel post vendita (anche con l'ausilio di internet) e aumentarne la fedeltà. A seguire Fabrizio Guidi (AsConAuto) illustra alcuni nuovi strumenti e le più recenti

iniziative sviluppate a beneficio di tutti gli operatori dei Consorzi per seguire attivamente il cliente attraverso sistemi più evoluti. Infine Lorenzo Cogliati (Autocogliati) sintetizza le principali attività che hanno consentito alla concessionaria di raggiungere un tasso di service absorption superiore all'80% e di posizionarsi costantemente ai primi posti nella soddisfazione del cliente.

#BUSINESS CONCESSIONARIA

Luca Montagner
Quintegia - ICDP

Lorenzo Cogliati
Autocogliati & C.

FABRIZIO GUIDI
ASCONAUTO

GESTIONE USATO: CHECK-UP STRATEGICO E OPERATIVO PER I CONCESSIONARI

MASTERCLASS

In questa sessione, che aggiorna e integra i contenuti della sessione 2014, viene proposta una check-list in chiave sia strategica che operativa per i concessionari per riflettere sul proprio approccio nella gestione dell'usato, area ormai evoluta da tempo da "cenerentola" per concessionari e case auto a ingrediente fondamentale per i conti delle aziende e per la relazione con il mercato. Vengono evidenziati spunti operativi per aumentare efficienza ed efficacia, distillando un'esperienza ventennale di ricerca e osservazione dei dealer più performanti in ambito italiano e internazionale.



23
APRILE

15.00
16.00

SALA
VERDE

ITALIANO

LEONARDO BUZZAVO
QUINTEGIA - UNIVERSITÀ CA' FOSCARI



PROGRAMMA CONTENUTI | 30/54

#BUSINESS CONCESSIONARIA

AUTOMOTIVE DEALER DAY 2015 | 31/54

FORUM: MERCATO MOTO E AREE DI MIGLIORAMENTO NELLA RELAZIONE TRA CASE E CONCESSIONARI

Contiene una breve analisi sull'andamento del mercato e una mappatura delle strategie di distribuzione del prodotto e di presidio del territorio attingendo ai dati dello studio Dealer Network Benchmarking realizzato dal Centro Ricerche Quintegia sulle reti moto. Inoltre, dopo una presentazione in anteprima dei risultati della

DealerSTAT moto, ovvero l'indagine sul grado di soddisfazione nel rapporto tra case e reti, saranno coinvolti alcuni rappresentanti delle principali case motociclistiche per cogliere le prospettive di sviluppo dei costruttori.

La tavola rotonda sarà moderata da **Nico Cereghini** (Moto.it).

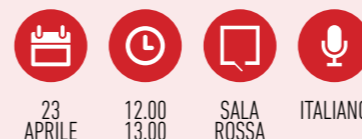


MOTO INDUSTRY BUSINESS

TRE MOSSE PER INCREMENTARE IL BUSINESS USATO NELLE MOTO

In questo workshop vengono presentate alcune iniziative selezionate messe in pratica da concessionari moto nel business dell'usato. Approvvigionamento attivo di prodotto, gestione dello stock e ricondizionamento e promozione web sono gli step chiave per incrementare i margini del business. Inoltre vengono

proposti una serie di indicatori utili al controllo dell'andamento dell'attività.



MOTO INDUSTRY BUSINESS



GESTIRE LA CONCESSIONARIA MOTO CON I NUMERI

In questo workshop Giacomo Jannotta mostra come impostare un controllo di gestione per misurare le performance dei diversi dipartimenti della concessionaria moto. Il risultato di questo lavoro è un cruscotto che consente di prendere decisioni gestionali con maggiore consapevolezza.



MOTO INDUSTRY BUSINESS

I SOCIAL MEDIA IN TEMPO DI BUSINESS

MASTERCLASS

L'utilizzo dei social media è ormai parte integrante di una strategia online che le aziende sono oggi chiamate ad avere per poter dialogare col cliente attraverso i mezzi di uso quotidiano. Presidiare il digitale utilizzando gli strumenti corretti e monitorare la propria brand reputation risultano passaggi fondamentali per acquisire nuovi clienti e fidelizzare gli attuali. Partecipa a questa masterclass per orientarti tra questi strumenti grazie all'intervento di Gianluca Diegoli.

#DIGITALE



22 APRILE 14.30-15.30 SALA GIALLA ITALIANO



GIANLUCA DIEGOLI

SPAZI DI MANOVRA PER MIGLIORARE IL BUSINESS

Gli operatori della filiera automotive devono cogliere ogni opportunità di incremento del business con una visione a 360 gradi. Questa sessione propone alcune riflessioni in tal senso da parte di Adriano Gios, integrando poi una serie di contributi relativi all'area del mercato business/flotte, comparto in cui l'Italia sta riducendo il gap nei confronti di altri mercati più dinamici. La sessione offre una visione sul mercato da parte di Pietro Teofilatto (ANIASA), segue, con il contributo di Fleet Magazine, una tavola rotonda con operatori coinvolti nel business del noleggio, in particolare concessionari.



23 APRILE 9.30-10.30 SALA GIALLA ITALIANO

Adriano Gios
Adriano Gios & Luca
Peroglio Studio Associato



Pietro Teofilatto
ANIASA



Antonella Pilia
DealerLink



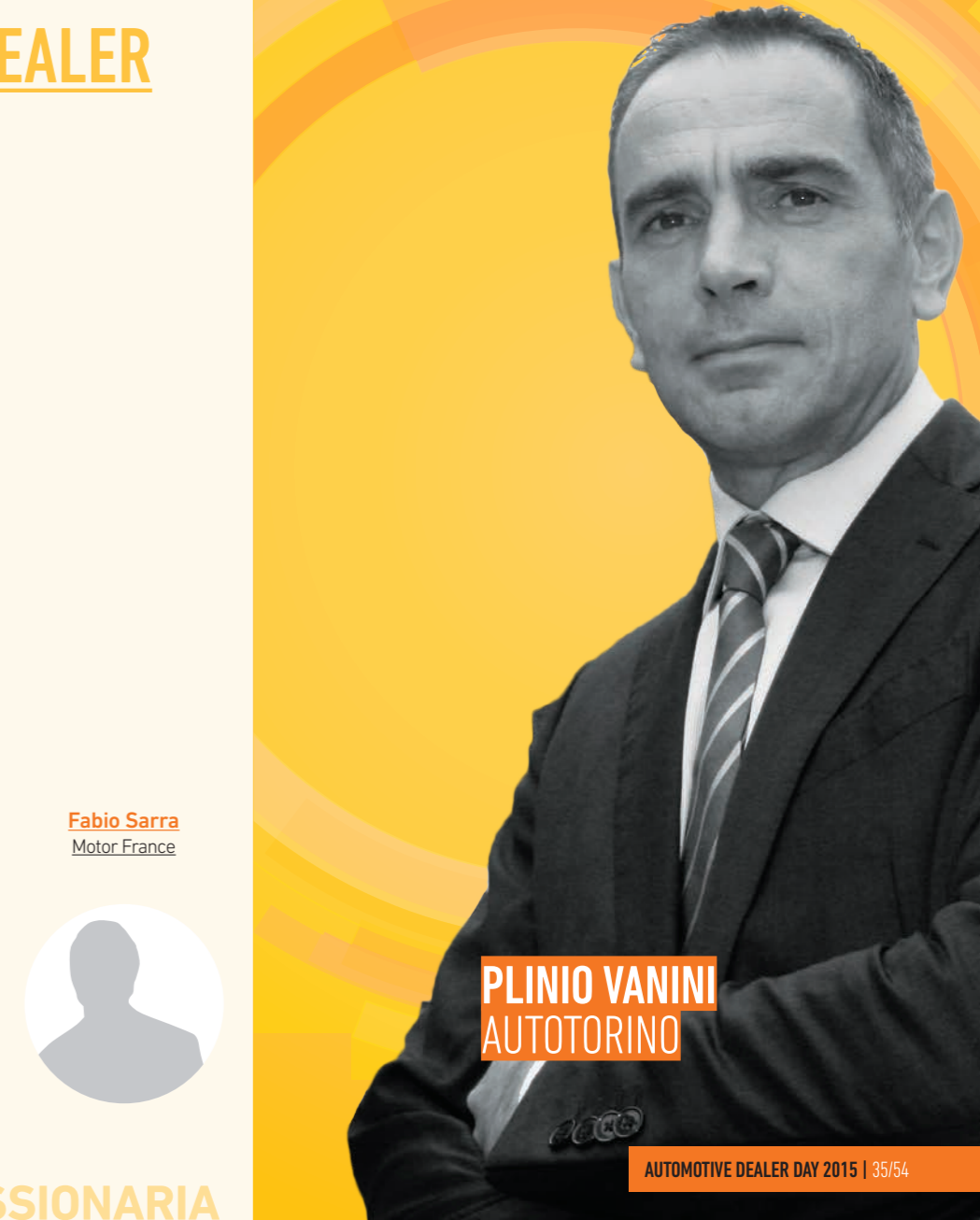
#BUSINESS CONCESSIONARIA

AUMENTARE IL PROFITTO NELLA GESTIONE DELL'USATO: ESPERIENZE DI DEALER

Questo workshop si concentra sulle opportunità di miglioramento della performance nella gestione dell'usato, attraverso esperienze di concessionari molto diversi per dimensioni, marchi rappresentati e ubicazione. Nel primo intervento Plinio Vanini (Autotorino) illustra i principali aspetti strategici e operativi che il gruppo adotta nella gestione dell'usato, focalizzandosi sull'importanza di misurare tutte le attività e tutti i processi e sull'opportunità di sfruttare meglio la potenzialità delle aste dedicate agli operatori professionali. A seguire Fabio Sarra (Motor France) riassume i processi chiave nella gestione dell'usato per ridurre i costi e massimizzare la performance, riuscendo contemporaneamente a migliorare la soddisfazione del cliente.



23 APRILE 12.00-13.00 SALA GIALLA ITALIANO



PLINIO VANINI
AUTOTORINO



Fabio Sarra
Motor France

#BUSINESS CONCESSIONARIA

AUMENTARE LA REDDITIVITÀ PER I DEALER E ALIMENTARE LA RELAZIONE CON IL CLIENTE NEL POST VENDITA

Il post vendita automobilistico è diventato sempre più un'intra-vendite ovvero rappresenta un'imperdibile opportunità di contatto con il cliente durante la quale creare le opportunità di fidelizzazione e di generazione di business lungo un arco temporale più esteso. In questa sessione vengono proposte esperienze e punti di vista di alcuni manager di case auto particolarmente impegnati su questo fronte per stimolare i partecipanti ad aumentare il grado di coinvolgimento in questa direzione attivando comportamenti dei collaboratori, processi dedicati e metriche specifiche.

#BUSINESS CONCESSIONARIA



22
APRILE

11.30
12.30

SALA
GIALLA

ITALIANO

Benito De Filippis
Mercedes-Benz Italia

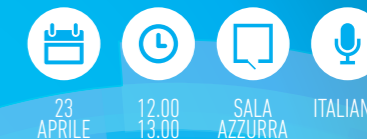
Alessio Morini
Porsche Italia



RIDEFINIRE LE STRATEGIE DEL POST VENDITA IN UN MERCATO CHE CAMBIA

Il post vendita è sempre più al centro del business per le concessionarie e per le case auto in termini di redditività e di impatto sulle strategie di fidelizzazione del cliente. Marc Aguetzaz (GiPA Italia) mette in luce una serie di informazioni e riflessioni sui cambiamenti nelle esigenze e nelle abitudini dei clienti, fondamentali per riorganizzare i servizi offerti e analizzare le aree di intervento per migliorare la performance. Luca Montagner (Quintegia - ICDP) evidenzia alcuni trend e prospettive per la domanda di assistenza fino al 2020, soffermandosi sulla necessità di rivedere almeno parzialmente il modello di business per effetto anche del crescente impatto del canale digitale.

#BUSINESS CONCESSIONARIA



23
APRILE

12.00
13.00

SALA
AZZURRA

ITALIANO

Marc Aguetzaz
GiPA Italia

Luca Montagner
Quintegia - ICDP



RIORGANIZZARE IL BUSINESS E MIGLIORARE LA PERFORMANCE AZIENDALE

Il workshop presenta le esperienze gestionali di due concessionari molto diversi tra loro in termini di marchi rappresentati e posizionamento geografico, come opportunità di riflessione per tutti gli operatori del settore. Nel primo intervento Marco Funari (Funari) mette in luce le principali ragioni che hanno portato a una profonda riorganizzazione aziendale e al raggruppamento di più marchi nel medesimo complesso con l'obiettivo di sfruttare meglio le possibili sinergie. Nel secondo intervento Matteo Rivoira (Azzurra) analizza i fattori chiave che hanno consentito alla concessionaria di essere costantemente ai vertici della redditività tra i dealer italiani, fornendo alcune indicazioni sui parametri di riferimento per la gestione del business.

#BUSINESS CONCESSIONARIA



23
APRILE

15.00
16.00

SALA
GIALLA

ITALIANO

Marco Funari
Funari

Matteo Rivoira
Azzurra

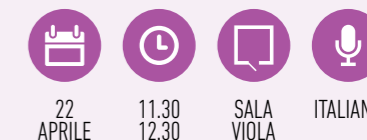


CHECK-UP FISCO PER I CONCESSIONARI

MASTERCLASS

La gestione amministrativa e fiscale della concessionaria è un'area delicata, divenuta sempre più complessa a seguito dell'aumento di norme e della velocità di evoluzione delle stesse. Essa richiede competenze specifiche, focalizzazione e attenzione al dettaglio anche da parte dei vertici dell'azienda. In questa sessione le profonde competenze maturate nel tempo da Giacomo Jannotta nelle sue attività professionali per concessionari e case auto offrono la possibilità di effettuare un check-up in merito al proprio orientamento e al proprio stato di salute, individuando eventuali punti di debolezza e opportunità di miglioramento.

#BUSINESS CONCESSIONARIA



22
APRILE

11.30
12.30

SALA
VIOLA

ITALIANO



GIACOMO JANNOTTA
STUDIO JANNOTTA



VENDERE GLI LCV NON È COME VENDERE AUTO!

Il comparto dei veicoli commerciali leggeri richiede competenze e processi specifici nonché una particolare focalizzazione. In questa sessione viene proposto un quadro dei rapporti casa-rete per i commerciali (con aspetti della DealerSTAT LCV 2015) con alcune esperienze e best practice per la vendita che possono fungere da stimolo per gli operatori a sviluppare innovazione di business.

23
APRILE

12.00
13.00

SALA
VIOLA

ITALIANO

Giovanni Terzitta
C.S.A.



Giulia Bedin
Quintegia



Maurizio Sala




Veicoli Industriali Commerciali

I DEALER DELL'AGRIMECCANICA RISCOPRONO NUOVE OPPORTUNITÀ DI PROFITTO

La settima edizione di TAO Agri Dealer Forum mette a fuoco il mondo di attrezzature e implements di cui saranno analizzati la realtà, le problematiche e le opportunità inesprese, anche digitali, grazie alla testimonianza di un panel di autorevoli operatori del settore. A seguire: vendita di servizi e di assistenza sono una fonte di profitto per i dealer? In Italia cosa fanno e come si sono organizzati i concessionari? Lo rivela un inedito studio di MAD, con la testimonianza di due dealer UNACMA.

22
APRILE

14.00
15.30

SALA
VIOLA

ITALIANO



Tractor Agricultural Observatory

LCV E HCV: TUTTI I SERVIZI IN UN'UNICA FERMATA, ANCHE DI NOTTE!

Nell'ambito di veicoli commerciali leggeri e truck l'elemento di servizio è un punto cardine dell'offerta commerciale. In questa sessione vengono presentate alcune esperienze in questa direzione con particolare attenzione a servizio 24 ore e "one stop shop" capaci di generare superiorità competitiva e aumentare il fatturato.

23
APRILE

15.00
16.00

SALA
VIOLA

ITALIANO

Matteo Taverni
Truck Italia



Giuseppe Perrotta
Eurodiesel



Maurizio Sala




Veicoli Industriali Commerciali

MASTERCLASS

Le Masterclass sono una modalità per affinare le competenze dei partecipanti in merito a determinate aree di attività. Hanno un taglio operativo con relatori e formatori estremamente qualificati sull'argomento e aggancio a esperienze concrete.

Le Masterclass sono promosse in collaborazione con Audea - la Academy di Quintegia.



PERSONAL BRANDING: ATTRARRE OPPORTUNITÀ SVILUPPANDO LA PROPRIA IDENTITÀ DIGITALE

Luigi Centenaro

I SOCIAL MEDIA IN TEMPO DI BUSINESS

Gianluca Diegoli

I CINQUE PASSI PER DIGITALIZZARE VENDITE E RELAZIONI DI BUSINESS

Tommaso Bortolomiel
(Quintegia)
Giorgio Soffiato

DIVENTARE IL MOTORE DELLA RETE VENDITA: COME ESSERE COACH ED ESSERE LEADER

Sebastiano Zanolli

CHECK-UP FISCO PER I CONCESSIONARI

Giacomo Jannotta
(Studio Jannotta)

GESTIONE USATO: CHECK-UP STRATEGICO E OPERATIVO PER I CONCESSIONARI

Leonardo Buzzavo
(Quintegia - Università Ca' Foscari)



ASSOCIAZIONI DI DEALER

Aggiornato al 23 febbraio 2015

In concomitanza con Automotive Dealer Day diverse associazioni di concessionari hanno programmato i propri meeting, convention e momenti di incontro.



ACIB
Associazione Concessionari Italiani
BMW e Mini



ACP
Associazione Concessionari Peugeot



ACV
Associazione Concessionari Volvo



UCIF
Unione Concessionari del Gruppo Fiat



ASSOFIN
Associazione Italiana del Credito
al Consumo e Immobiliare

ASSOCIAZIONI DI FILIERA



INIZIATIVE SINERGICHE

Aggiornato al 23 febbraio 2015

Automotive Dealer Day è il principale contesto di incontro tra reti e case auto, un'occasione unica di aggiornamento e networking tra tutti gli operatori della filiera.

Per le case è possibile invitare la rete a partecipare, evidenziare il brand e il prodotto in una vetrina esclusiva e organizzare i propri meeting riservati o momenti dedicati in sinergia con gli spazi e le sessioni del programma contenuti.



H-ACK AUTO

Il mondo delle automobili è sempre più connesso e la tecnologia sta evolvendo per aiutare a rendere l'esperienza di guida migliore: non solo attraverso nuovi sistemi operativi, ma anche grazie a dispositivi che ci assistono e monitorano durante la guida.

11-12
04 2015



H-ACK

#hackauto
teable.com/h-ack-auto-2015

Featuring

Quintegia

VERONA
MERCOLEDÌ
22 APRILE 2015
ORE 20.00



ingresso riservato ai possessori di badge Automotive Dealer Day

AUTOMOTIVE DEALER NIGHT È UN PERCORSO TRA ALCUNI LOCALI CARATTERISTICI DEL CENTRO STORICO DI VERONA. UN APERITIVO INFORMALE E UN MODO INEDITO DI PROSEGUIRE L'ATTIVITÀ DI NETWORKING IN UN CONTESTO MENO ISTITUZIONALE E PIÙ RILASSATO.

Evento sponsorizzato da



V-PARTY

MERCOLEDÌ 22 APRILE 2015, ORE 22.00

PALAZZO VERITÀ-POETA

VICOLO S. SILVESTRO 4/6 - VERONA

INGRESSO SOLO SU INVITO O CON BADGE DEALER

SPONSORIZZATO DA

AUTO

SCOUT 24



GOLD SPONSOR

SILVER SPONSOR



Garanzie assicurative
Servizi professionali per i concessionari
Via Marconi, 2 - San Pietro in Cariano (VR) - 37029
T +39 045 6832220 | **F** +39 045 6832230
E info@cargarantie.it | www.cargarantie.com



Sistemi Informativi
Società Leader per la fornitura di Soluzioni informatiche e Servizi per il mondo dell'Automotive
Via Julia, 39 - Vigonza (PD) - 35010
T : +39 049 8284811 | **F** +39 049 8284806
E : marketing_italy@cdk.com | www.cdkglobal.it



Servizi per chi guida
Cobra riduce i rischi e i costi di chi possiede o guida ogni tipo di veicolo
Strada Statale 33 del Sempione km 35, 212 - Busto Arsizio (VA) - 21052
T +39 0331 072200 | **F** +39 0331 381212
E p.ortandi@cobratelematics.com | www.cobra-at.com/it



Soluzioni informatiche
Sviluppo e fornitura soluzioni informatiche per il mercato automotive
Via N. Martinelli, 18 - Muggia (TS) - 34015
T +39 040 23291 | **F** +39 040 232565
E info@decspa.it | www.decspa.it



Information technology
Soluzioni gestionali innovative per il mercato mototrada
Via Cassanese, Centro Direzionale Milano Oltre, 224 - Segrate (MI) - 20090
T +39 02 26950535 | **F** +39 02 26929414
E : sales@esseitalia.it | www.esseitalia.it



Servizi finanziari
Servizi Finanziari da 30 anni al tuo fianco
Via Jacopo da Diacceto, 48 - Firenze (FI) - 50123
T +39 055 270111 | **F** +39 055 270111
E info@findomestic.com | www.findomestic.com



Sistemi informativi
Informatica per il settore Automotive
Via Bernardi, 1 - Rubano (PD) - 35030
T +39 049 8983111 | **F** +39 049 8983101
E global@globalautomotive.it
www.globalautomotive.it



Esperto del settore automobilistico
MSX International è il leader mondiale per soluzioni aziendali in outsourcing e servizi tecnologici per l'industria automobilistica
Via Calvi, 3 - Pomezia (RM) - 00040
T +39 06 916371 | **F** +39 06 91637329
E italy@msxi-euro.com | www.msxi.com



Soluzioni After Sales
Servizi e soluzioni per il settore After Sales
Via Stazione, 51 - Egna - Neumarkt (BZ) - 39044
T +39 0471 828111 | **F** +39 0471 828600
E clienti@wuerth.it | www.wuerth.it



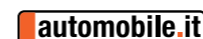
Assistenza e Servizi
E marketing@aciglobal.it
www.aciglobal.it



Credito al Consumo
E bb-eventi@agosducato.it
www.agosducato.it



Noleggio
E press@arval.it
www.arval.it



Annunci veicoli online
E info@automobile.it
www.automobile.it



Soluzioni post-vendita
E info@berner.it
www.berner.it



Soluzioni per officina
E info@datacol.com
www.datacol.com



Credito al consumo
E contatti.mark@fiditalia.it
www.fiditalia.it



Prodotti e servizi per le concessionarie e le officine
E info@gen-art.com
www.gen-art.com



Assicurazioni
E info.it@generali.com
www.generali.it



Pneumatici
E cd_italia@goodyear.com
www.goodyear.com



Servizi Automotive / Antifurti
E marketing@icar-web.it
www.icar-web.it



Keys, Transponders and Key Cutting Machines
E info@keyline.it
www.keyline.it



Servizi e Assicurazioni per l'Automotive
E info@mapfrewarranty.it
www.mapfrewarranty.it



Energia & Mobilità
E umberto.seletto@exxonmobil.com
www.mobil1.it



Banche dati e software
E professional@edidomus.it
www.quattoruotepro.it



Servizi Finanziari
E santanderconsumer@santanderconsumer.it
www.santanderconsumer.it



Energia
E rinfrescailltuomotore@shell.com
www.shell.it



Sistemi informativi
E info@visualsoftware.it
www.visualsoftware.it

AREA BUSINESS

aggiornato al 23 febbraio 2015

A

ACI Global
Assistenza e servizi

Agenzia Italia
Automotive solutions

Agos Ducato
Credito al consumo

ARAG SE Italia
Assicurazioni

Arval Service Lease Italia
Noleggio

AsConAuto
Consorzio Vendita Ricambi

Autolink
Media

automobile.it
Annunci Veicoli Online

Automoticon
Internet & Marketing

Automoto.it
Editoria Automotive

AutoScout24
Internet classifieds

B

BCA Italia
Aste automobilistiche

Berner
Soluzioni post-vendita

BestCarBuy
Portale web automotive

BMW Group Italia
Casa Automobilistica

C

CarGarantie
Garanzie assicurative

CARTABIANCA
Pratiche Auto

Castrol
Lubrificanti e servizi per autotrazione

CDK Global Italia
Sistemi Informativi

Cobra
Servizi per chi guida

D

D.E.C.
Soluzioni informatiche

DATACOL
Soluzioni per officina

DealerK
Tecnologia Web-Marketing

E

eflowCRM
CRM e marketing

ESCARGO
Logistica Auto

Esseitalia
Information technology

Europ Assistance
Compagnia di assicurazioni

EVOLVEA
Business Partner

F

Fiditalia
Servizi finanziari

Findomestic Banca
Servizi finanziari

Fleet Magazine
Media

Ford Italia
Casa Automobilistica

G

GEN-ART
Prodotti e servizi per le Concessionarie e le Officine

GENERALI ITALIA
Assicurazioni

GestionaleAuto.com
L'evoluzione del webmarketing

Global +
Sistemi informativi

Goodyear Dunlop Italia
Pneumatici

I

I.Car - Identicar Group
Servizi Automotive / Antifurti

InterAutoNews
Media

izmo Creár
Digital marketing

J

Jaguar Land Rover Italia
Casa Automobilistica

K

Kairos System
Sistema di rilevamento telemetrico

Keyline
Keys, Transponders and Key Cutting Machines

Kia Motors Company Italy
Casa Automobilistica

L

Leasys
Noleggio a lungo termine

M

MagNews
Email Marketing e Digital Marketing

Manheim Italia
Remarketing di Veicoli

MAPFRE WARRANTY - MAPFRE ASSISTANCE
Servizi e Assicurazioni per l'Automotive

Mercedes-Benz Italia
Casa Automobilistica

Mobil1 - ExxonMobil Petroleum & Chemical BVBA
Energia & Mobilità

MOCA
Digital Marketing

Modix Italia
Web marketing

MSX International
Esperto del settore automobilistico

Q

Quattroruote PROFESSIONAL
Banche dati e software

R

Renault Italia
Casa Automobilistica

S

Santander Consumer Bank
Servizi Finanziari

Shell
Energia

SOS Grandine - Il Levabolli
Riparazione auto grandinate

StarSolutions
Sistemi informativi

Subito.it
Annunci online

T

Telenia Software Contact Center
Contact Center

V

Visual Software
Sistemi informativi

Vitalsoftware
Automotive Software

Volvo Car Italia
Casa Automobilistica

W

Wealer
Inbound&Digital Marketing

Workup
Web e web marketing

Würth
Soluzioni after sales

INFORMAZIONI PER PARTECIPARE

Per partecipare ad Automotive Dealer Day è necessario effettuare la registrazione online. Le iscrizioni online rimarranno aperte fino al 18 aprile; è possibile beneficiare della tariffa ridotta per iscrizioni entro il 6 marzo 2015.

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

LA TARIFFA RIDOTTA SCADE IL 6 MARZO 2015

DEALER

€ 175+IVA

RIDOTTA

€ 215+IVA

INTERA

ALTRI

€ 335+IVA

RIDOTTA

€ 395+IVA

INTERA

Altri partecipanti € 135+IVA

Altri partecipanti € 235+IVA

SOGGIORNO A VERONA

Quintegia ha stipulato degli accordi con i principali hotel veronesi per garantire a tutti i partecipanti all'evento delle condizioni agevolate per il pernottamento.

La lista degli hotel convenzionati completa di informazioni logistiche e dei servizi è disponibile sul sito internet WWW.DEALERDAY.IT nella sezione **COME PARTECIPARE**.

SERVIZI LOGISTICI

Per richieste speciali, gruppi, assistenza nelle prenotazioni hotel e servizi logistici è a disposizione dei partecipanti di Automotive Dealer Day l'agenzia IANTRA Viaggi ed Eventi.



T +39 045 8303306
E angela.infranti@iantra.it

COMPAGNIE AEREE CONVENZIONATE

Le compagnie aeree della rete SkyTeam, vettore ufficiale di Automotive Dealer Day 2015, offrono tariffe convenzionate ai partecipanti all'evento.



Per usufruire delle tariffe riservate ai partecipanti è necessario accedere al sito internet WWW.DEALERDAY.IT nella sezione **COME PARTECIPARE** e seguire le indicazioni.



Quintegia opera per creare interazioni di persone, aziende, competenze e informazioni finalizzate a processi di cambiamento e innovazione strategica attraverso ricerche mirate, eventi trasversali e laboratori di formazione.

www.quintegia.it



Quintegia S.r.l.

T +39 0422 262997
F +39 0422 029903
E info@quintegia.it

Sede operativa

Strada Sant'Angelo, 116
31100 Treviso, Italia

Sede legale

Viale Luzzatti, 88
31100 Treviso, Italia
P.IVA (IT) 03933040267

GOLD SPONSOR



SILVER SPONSOR



PARTNER



MEDIA PARTNER

