



CertifiedFirst™

*Il business **vincente***

Gentile Socio CertifiedFirst,

il secondo numero della newsletter prima della pausa estiva sarà diverso dagli altri.

Vogliamo proporvi delle ricerche molto interessanti che possono fornirvi una “finestra” sul mondo della riparazione.

Grazie alla partnership con **GiPA** - società che si occupa di studi e ricerche nel settore auto – siamo in grado di seguire l’evoluzione del Mercato Auto nel nostro Paese nonché avere un osservatorio nel post vendita.

Tutto questo, unito alle nostre conoscenze e alle esperienze che acquisiamo ogni giorno sul campo, può esser di supporto ai progetti di marketing strategico e quindi al lavoro quotidiano che svolgete in carrozzeria.

Per quanto riguarda in particolare il settore dell’auto, GiPA realizza studi multi cliente che offrono una conoscenza approfondita del comportamento e delle attese dei differenti target: conducenti, riparatori e distributori.

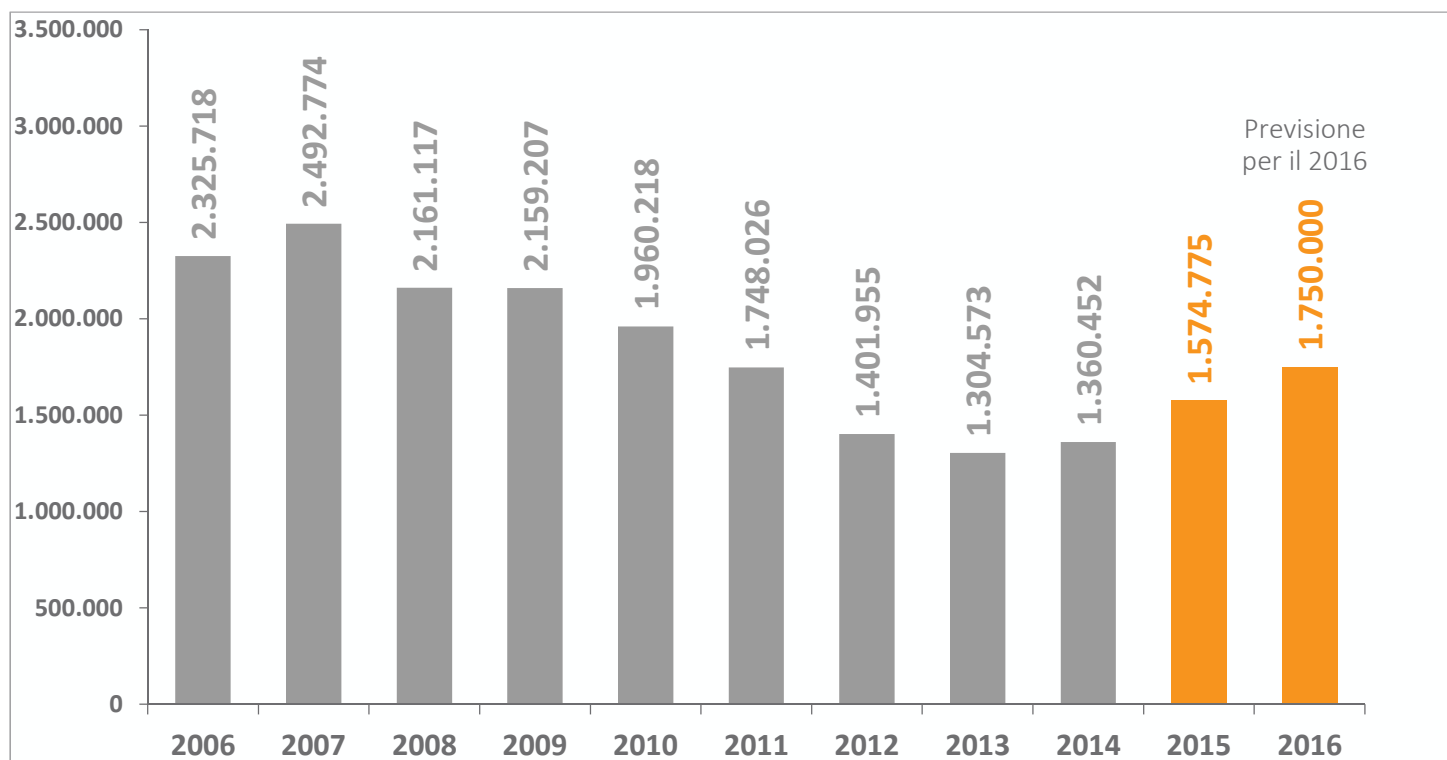
Sarà una newsletter un po’ insolita. Più grafici. Meno paragrafi discorsivi.

Perché tutto questo? Flotte, assicurazioni, Case Auto chiedono al mondo della carrozzeria un salto di qualità e una nuova generazione di imprenditori, attenti al mercato, alla qualità del servizio e al business. Con il nostro lavoro quotidiano, supportato dai tecnici e dai commerciali, stiamo cercando di offrire un modello che persegua questi obiettivi.

Ma il lavoro sul campo non può prescindere dalle informazioni che una newsletter come la nostra può offrirvi per nuovi spunti di riflessione, argomentazione e perché no...anche di cultura generale.

Buona lettura!

Evoluzione delle immatricolazioni in Italia

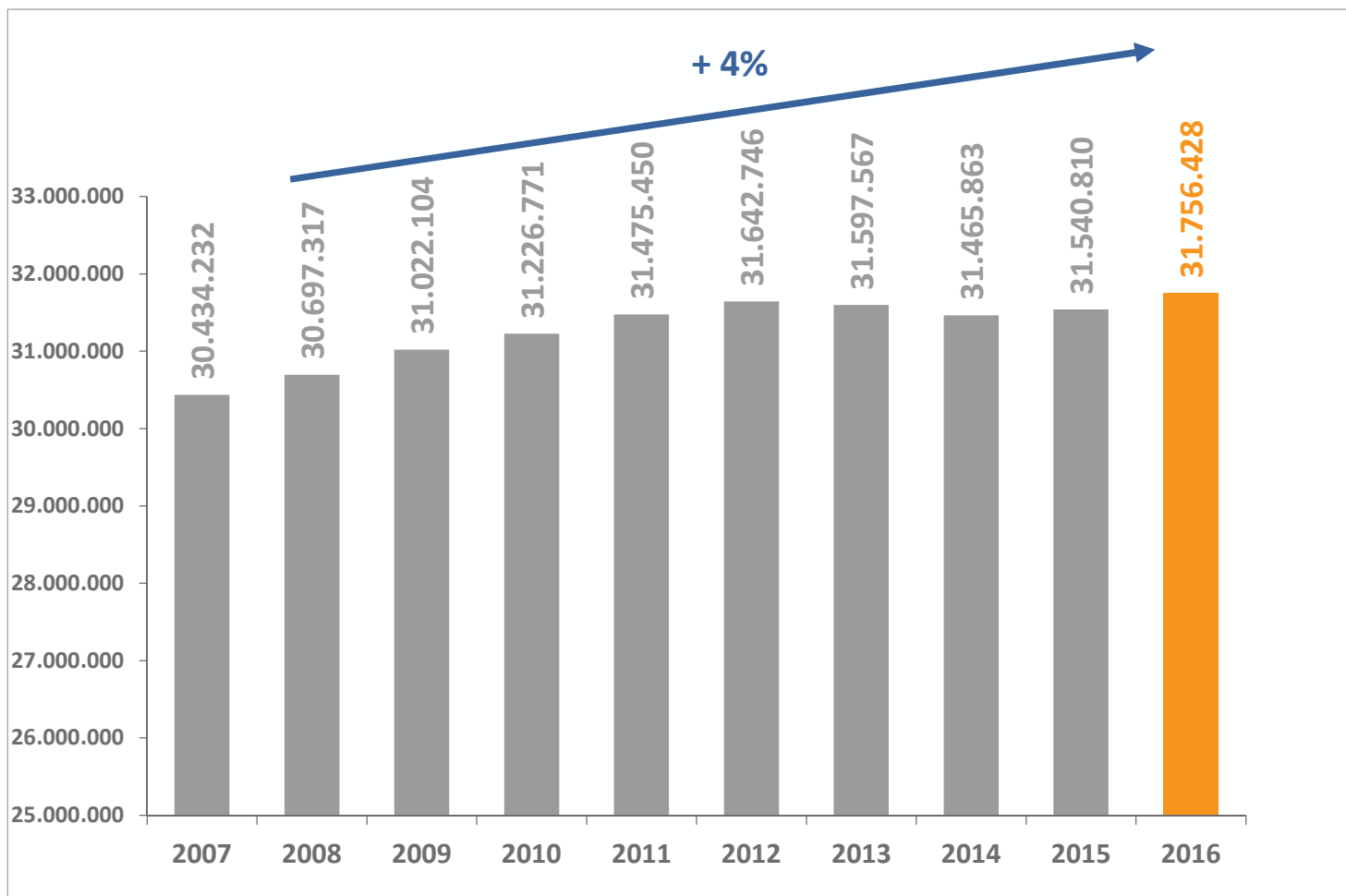


➔ **IMMATRICOLAZIONI GIUGNO.** La Motorizzazione ha immatricolato - nel mese di giugno 2016 - 165.208 autovetture, con una variazione di +11,88% rispetto a giugno 2015, durante il quale ne furono immatricolate 147.661. Nel periodo gennaio-giugno 2016 la Motorizzazione ha in totale immatricolato 1.041.854 autovetture, con una variazione di +19,15% rispetto al periodo gennaio-giugno 2015, durante il quale ne furono immatricolate 874.381. Riportiamo come sempre qui di seguito le vendite delle prime dieci Case Auto.

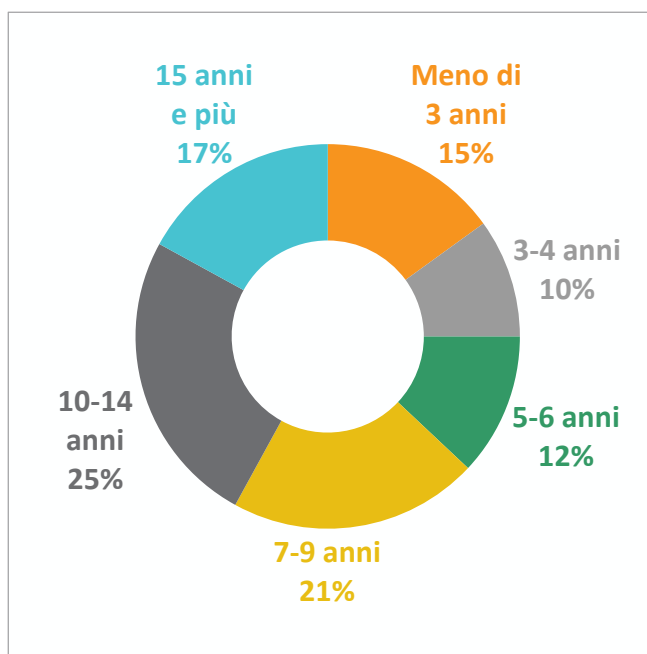
MARCA	giugno		Var. %	Quota		gennaio - giugno		Var. %	Quota	
	2016	2015		2016	2015	2016	2015		2015	2016
FIAT	34.657	30.424	13,9%	20,9%	20,6%	223.029	182.825	21,9%	21,4%	20,9%
VOLKSWAGEN	12.503	11.370	9,9%	7,5%	7,7%	78.083	66.510	17,4%	7,4%	7,6%
FORD	10.360	10.500	-1,3%	6,2%	7,1%	72.441	60.931	18,8%	6,9%	6,9%
RENAULT	12.618	8.060	56,5%	7,6%	5,4%	70.280	53.229	32%	6,7%	6%
OPEL	8.273	8.324	-0,6%	5%	5,6%	54.305	49.527	9,6%	5,2%	5,6%
PEUGEOT	7.894	7.756	1,7%	4,7%	5,2%	54.194	47.092	15%	5,2%	5,3%
TOYOTA	6.009	6.073	-1%	3,6%	4,1%	40.567	36.901	9,9%	3,8%	4,2%
LANCIA/CHRYSLER	5.606	5.709	-1,8%	3,3%	3,8%	39.224	32.175	21,9%	3,7%	3,6%
AUDI	5.215	5.536	-5,8%	3,1%	3,7%	36.484	30.757	18,6%	3,5%	3,5%
CITROEN	4.815	5.330	-9,6%	2,9%	3,6%	35.332	30.035	17,6%	3,3%	3,4%

PARCO CIRCOLANTE

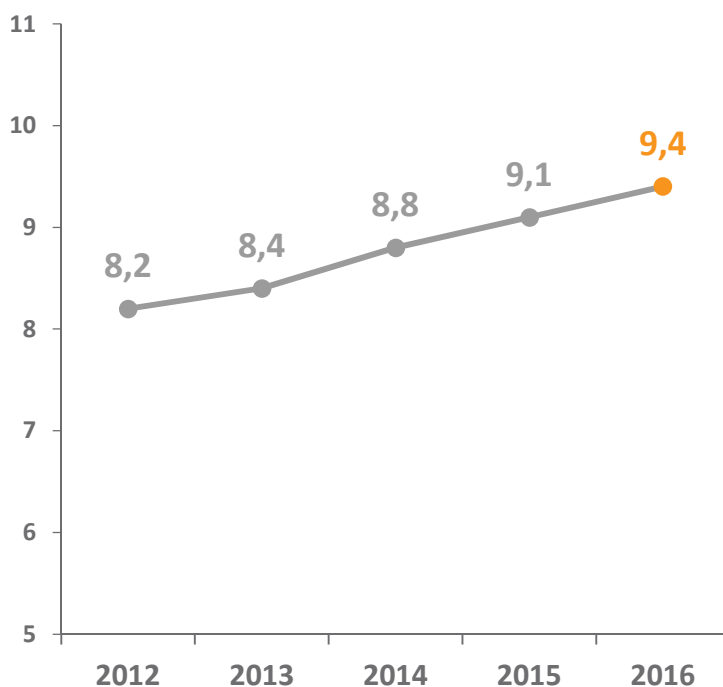
➔ **EVOLUZIONE.** Come si evince da grafico, il nostro parco circolante è il più numeroso di sempre, con un incremento del 4% negli ultimi anni.



Il parco circolante per classi di età



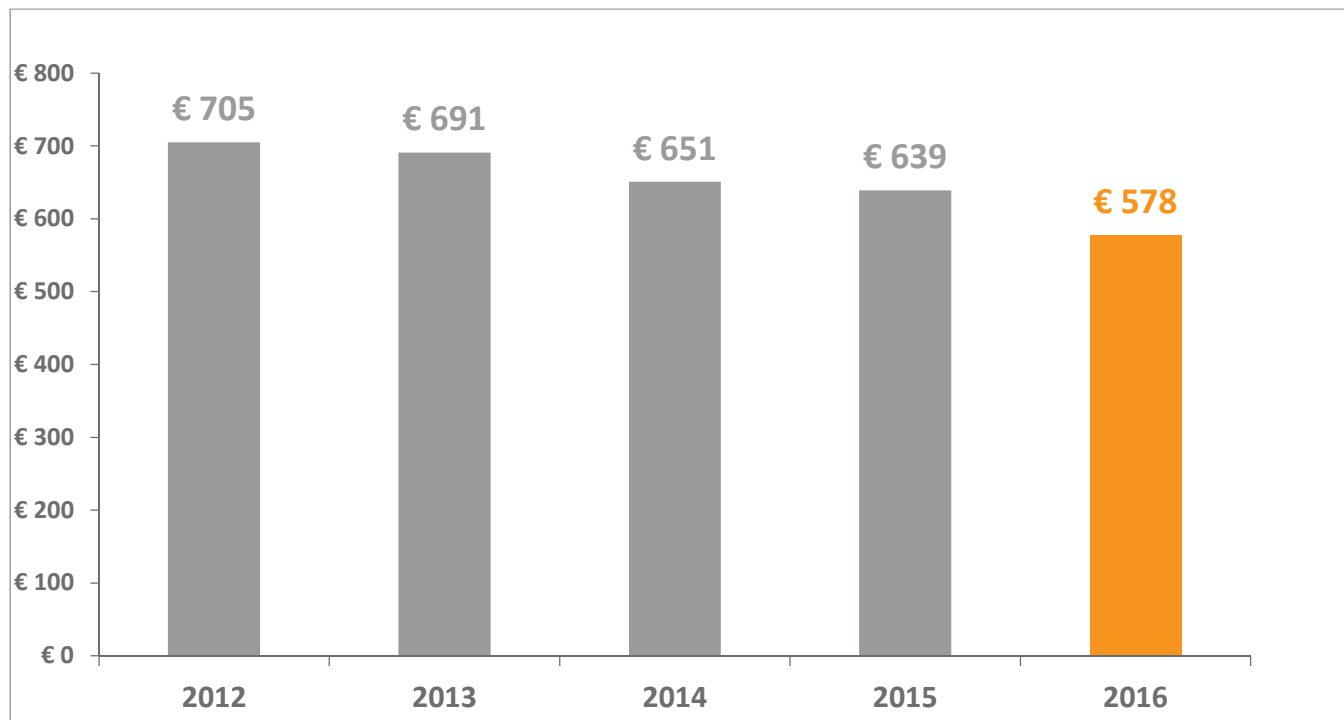
Evoluzione dell'età media del parco circolante



Il 15% del parco circolante ha meno di 3 anni

ASSICURAZIONE

→ **EVOLUZIONE COSTO MEDIO.** Parco che invecchia e offerte competitive stanno portando ad una costante diminuzione del costo medio dell'assicurazione.



→ **CURIOSITÀ DAL WEB.** Una compagnia assicurativa potrà attivare una app per monitorare lo stile di guida degli utenti che decideranno di installarla sul proprio smartphone al fine di ottenere buoni sconto per l'acquisto di polizze auto.

La società dovrà però informare correttamente i guidatori, limitare i tempi di conservazione dei dati e garantire la loro privacy. Il progetto, sottoposto alla verifica preliminare del Garante della privacy, prevede lo sviluppo di un'applicazione gratuita da installare sul cellulare, che attribuisce un diverso punteggio basato sullo stile di guida e consente agli utenti di visualizzare i luoghi in cui si verificano eventi potenzialmente rischiosi (come inversioni ad U, brusche frenate e accelerate).

Obiettivo della società è promuovere modalità di guida più sicure, contribuire a un minor consumo di carburante e insieme offrire ai guidatori che hanno raggiunto un certo punteggio eventuali promozioni per l'acquisto di una polizza auto. La società potrà attivare l'applicativo, ma solo dopo averlo modificato per garantire maggiormente la riservatezza degli automobilisti come richiesto dal Garante.

Il partner tecnologico che fornisce il servizio, per esempio, non potrà conservare i dati sulla geo-localizzazione dei guidatori per più di 90 giorni e potrà trasmettere alla compagnia assicuratrice informazioni statistiche sulle strade percorse esclusivamente dopo aver reso anonimi i dati, eliminando così ogni riferimento agli automobilisti. I dati necessari a contattare gli utenti che daranno uno specifico consenso alla profilazione del loro stile di guida per finalità di marketing potranno invece essere conservati dalla compagnia assicuratrice al massimo per un anno.

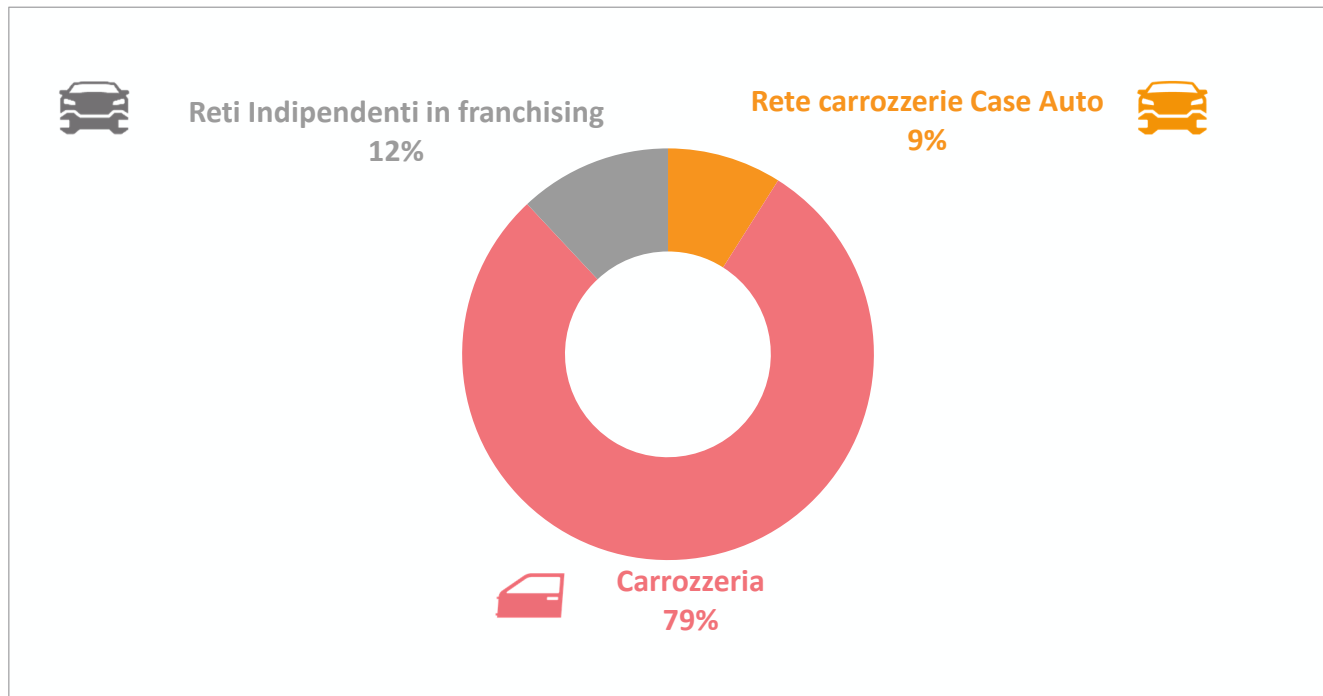
Il Garante ha infine prescritto alla società assicuratrice di chiarire con precisione quali dati personali saranno trattati e per quale finalità, specificando i parametri su cui sarà basata la profilazione del guidatore (come il tipo di strada percorsa, le accelerazioni e le frenate brusche, l'eventuale superamento del limite di velocità)

[fonte: www.automoto.it/news/rc-auto]

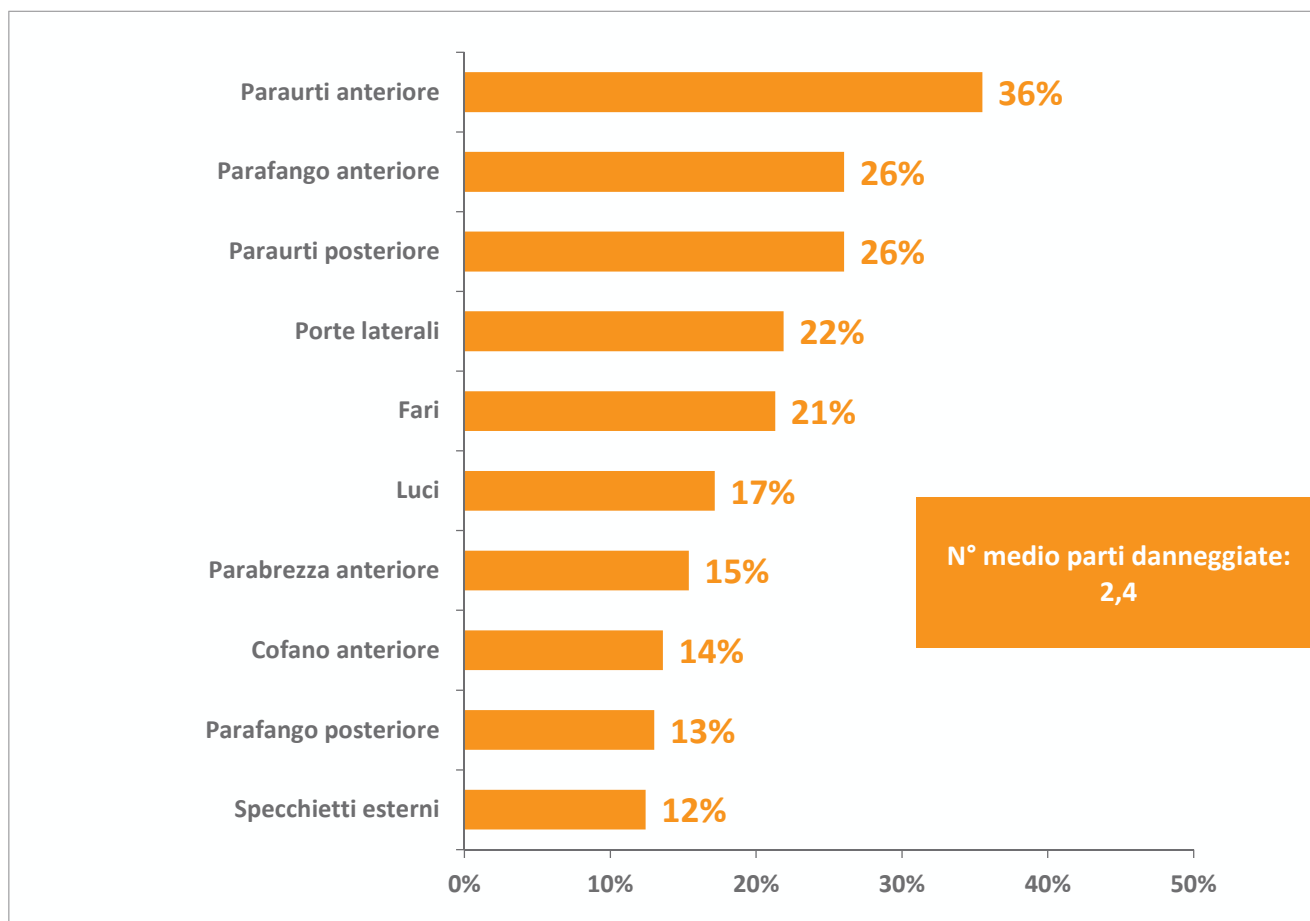
RIPARAZIONI ED INCIDENTI

→ **LEADER NELLA RIPARAZIONE.** La carrozzeria si conferma **leader** nel mercato riparativo. Gli italiani scelgono la carrozzeria Case Auto che è scelta in 1 caso su 11. Mentre la rete indipendente in franchising ricopre solo tra un 12%.

Luogo riparazione incidenti dichiarati

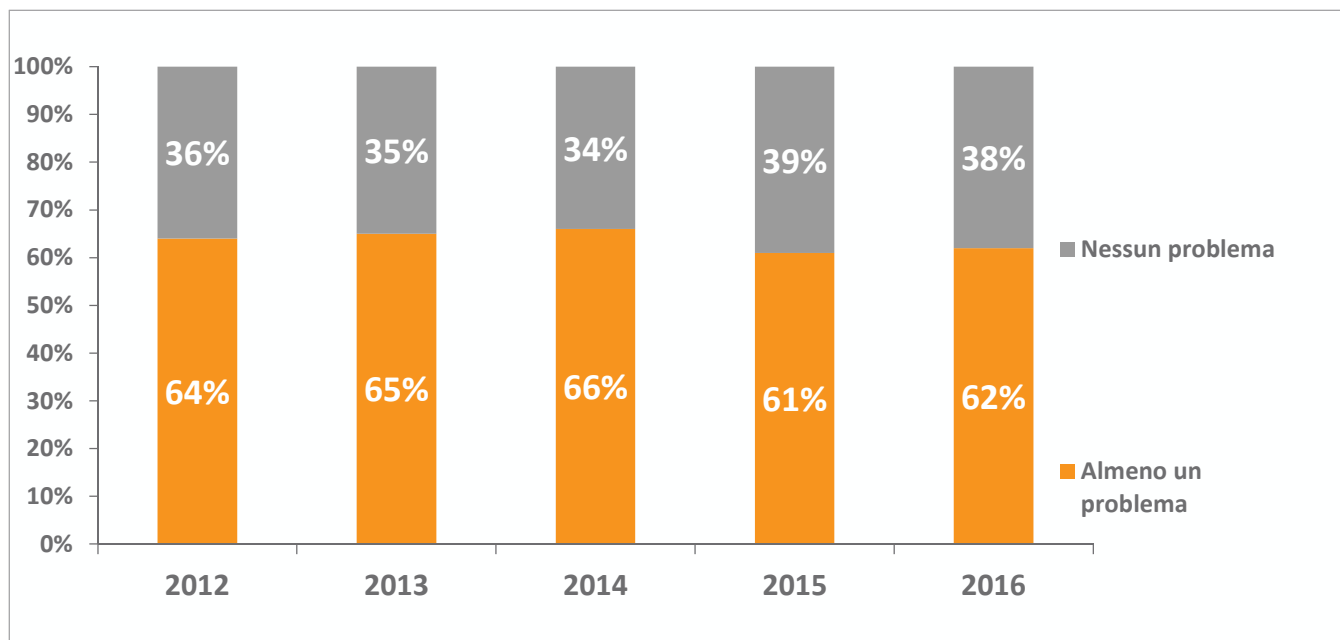


→ **PARTI DANNEGGIATE.** Paraurti e parafrangente le parti maggiormente coinvolte, insieme alle porte laterali. Ma anche fari e luci.



LO STATO DELLA CARROZZERIA

➔ **EVOLUZIONE DELLO STATO DELLA CARROZZERIA AUTO.** Oltre 6 vetture su 10 hanno almeno un problema alla carrozzeria (principalmente graffi e bozzi).



Tipo di problema alla carrozzeria	%
Graffi alla carrozzeria	53%
Bozzi	29%
Graffi ai cerchi ruota	11%
Danni ai paraurti	9%
Punti di ruggine	9%

Intenzione di riparazione

Intenzioni future	%
Ho intenzione di ripararli	11%
Aspetto un altro incidente	6%
Non ho intenzione di ripararli	83%
Totale	100%

L'83% dei clienti intervistati dichiara di non voler riparare l'auto. Cosa potrebbe allora attirare un cliente in carrozzeria? È necessario mettere in campo tutte le strategie marketing che noi vi offriamo per sensibilizzare il cliente e per creargli la necessità di entrare presso la struttura. Noi vi aiutiamo:

- Social network. Facebook e LinkedIn sono i social network per eccellenza per poter creare una campagna pubblicitaria;
- GOOGLE SEO, per essere rintracciati subito dai clienti sul primo motore di ricerca
- Questionario di soddisfazione, per capire cosa cerca veramente un cliente da voi.

NOI CE LA METTIAMO TUTTA. IL RESTO DIPENDE SOLO DA VOI

NON DIMENTICARE...



QUESTIONARIO DI SODDISFAZIONE

È uno strumento che ti serve per conoscere cosa pensano i clienti di te!

Hai passato i nomi dei tuoi clienti a STUDIO MOSNA?

Basta solo inviare alla mail sotto riportata: nome, cognome e cellulare o indirizzo mail dei clienti che hanno riparato la macchina in carrozzeria negli ultimi 3 mesi

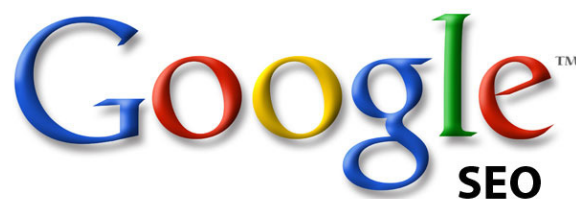
assistenza.csi.cf@studiosmosna.it

GOOGLE SEO

È uno strumento che posizionerà la tua carrozzeria in prima linea nella ricerca su Google!

Se non hai ricevuto nessun link al questionario o non sei stato ancora contattato da STUDIO MOSNA, scrivere a

studiosmosna@gmail.com



CONSULENZA PUBBLICITARIA GRATUITA

Ti offriamo consulenza gratuita su come creare una campagna pubblicitaria della tua carrozzeria su Facebook o su come creare un profilo su LinkedIn!

Se hai partecipato al corso e non hai ancora ricevuto la consulenza, scrivere a

studiosmosna@gmail.com



ANALISI ECONOMICA

Ti offriamo un report economico finanziario completo che mette in luce i punti di forza e le aree di miglioramento della tua attività?

Affrettati a mandare i dati a

cfitalia@ppg.com



IL TEAM

CertifiedFirst

augura

buone vacanze



LA TUA OPINIONE È MOLTO IMPORTANTE PER NOI!

Questa newsletter nasce con l'intento di dare un ulteriore servizio di informazione ed aggiornamento alle carrozzerie appartenenti al Network CertifiedFirst®.

Per questo motivo sarebbe gradito ricevere la sua opinione a riguardo e sapere se, nelle prossime newsletter, vorreste trovare altre informazioni o ulteriori approfondimenti.

Per commenti o suggerimenti, inviare una e-mail a: cfitalia@ppg.com