

COMUNICATO STAMPA

In occasione di Automotive Dealer Day XV, presentati i risultati di DealerSTAT 2017

- *Porsche guadagna il primo posto nel settore autovetture per la valutazione complessiva dei concessionari;*
- *Volkswagen è il marchio più desiderato;*
- *Ford si conferma vincitore, nella categoria dei veicoli commerciali, per la soddisfazione dei dealer;*

Verona, 17 maggio 2017. Presentati oggi ad Automotive Dealer Day i risultati dell'attesa **DealerSTAT 2017**, l'indagine sulla soddisfazione dei concessionari italiani nel rapporto con la casa automobilistica, condotta da Quintegia, azienda che si occupa di innovazione attraverso Ricerca, Competenze e Networking nel settore automotive, organizzatrice dell'evento Automotive Dealer Day.

Giunto alla sua quattordicesima edizione, lo studio ha coinvolto nel corso degli anni più di 5.000 imprenditori di concessionarie di auto e veicoli commerciali, per un totale di 18.648 questionari raccolti.

La rilevazione, nel 2017, è stata condotta nei mesi di marzo e aprile e, per il settore autovetture, ha coinvolto 32 marchi ed il 55% dei dealer italiani, che si sono espressi in 1.313 questionari.

Nella valutazione complessiva, indicatore che sintetizza l'opinione generale degli intervistati, quest'anno cambia il primo posto nel ranking, dove Porsche (4,00) scala il vertice della classifica, seguito sul podio, da Mercedes (3,85) e BMW (3,85), quest'ultimo vincitore uscente dello scorso anno. Completano la Top 5 Land Rover (3,83) e Ford (3,81). Per Porsche è salito sul podio a ritirare il premio Pietro Innocenti, Direttore Generale di Porsche Italia.

Ai dealer inoltre è stato chiesto di esprimere una preferenza nell'ipotesi di ripartire da zero nel business. Dall'analisi delle risposte emerge che nel 2017 il 54% rimarrebbe fedele al proprio marchio e un ulteriore 23% sarebbe comunque intenzionato a proseguire con l'attività imprenditoriale intrapresa, anche se con altri mandati. Il 7% dei dealer uscirebbe dal business, mentre il restante 16% non prende posizione a riguardo. Anche quest'anno, analizzando l'andamento degli ultimi tre anni, emerge, quindi, un ulteriore aumento della **fedeltà dei concessionari al brand rappresentato.**

Volkswagen conquista il primo posto della classifica come **mandato più desiderato.** Ritira il premio Giovanni Tauro, Direttore Network Marca Volkswagen.

Per il sesto anno consecutivo, Quintegia ha inoltre rilevato il **grado di soddisfazione dei dealer di veicoli commerciali** esaminando 10 marchi attraverso un questionario di circa 80 domande specifiche per questo segmento di mercato. Vi ha partecipato oltre il 50% dei dealer italiani per un totale di 398 questionari. Con un indice di gradimento in aumento rispetto allo scorso anno, si riconferma al primo posto il marchio Ford (3,78), che condivide il podio con Mercedes (3,66), al secondo posto, seguito da Renault (3,44) in terza posizione. Per Ford ha ritirato il premio Fabrizio Faltoni, Presidente e AD di Ford Italia.

PENSIERI E PAROLE DEI PROTAGONISTI



"La DealerSTAT è per Volvo un momento importante nel corso dell'anno in cui misurare, attraverso la soddisfazione dei nostri Partners, la bontà delle attività condotte. Pur nella consapevolezza che spesso un singolo prodotto può influenzare i giudizi nell'indagine, ritengo importante avere una stabilità positiva nelle valutazioni ricevute nel corso degli anni e saper dare risposte adeguate nelle diverse fasi di mercato, da quelle di crisi a quelle di crescita. Uno strumento su cui lavorare con impegno e serietà per tutta l'azienda."

Michele Crisci - Managing Director di Volvo Car Italia



"DealerSTAT ormai è un appuntamento fondamentale nel mondo dell'Automotive. Il parere delle reti aiuta i costruttori ad essere presenti sul mercato in modo proattivo ed a correggere errori. La soddisfazione della rete fa parte del valore intrinseco di un Brand e quindi va costantemente monitorato."

Carlo Alberto Jura - Presidente UCIF (Unione Concessionari Italiani del Gruppo FCA)



"BMW Italia è stata assoluta protagonista della DealerSTAT 2016 con il primo posto per il mandato BMW e il secondo di MINI, grazie a una strategia chiara, valori forti e la partnership con la Rete. Responsabilità, fiducia, trasparenza, apertura al cambiamento e valorizzazione sono i pilastri del futuro sia nella relazione con i Clienti che con i Dealer."

Sergio Solero - Presidente e AD di BMW Italia



"La DealerSTAT è diventata nel corso degli anni uno dei punti di riferimento del Automotive Dealer Day. Rappresenta una importante chiave di lettura del mercato auto ed agevola la costruzione di una corretta partnership tra i Dealer e le Case Automobilistiche."

Andrea Mantellini - Managing Director di Penske Automotive Group Italy



"Da qualche anno la soddisfazione dei dealer e dei clienti è al centro di tutte le nostre azioni; ogni occasione di contatto diventa unica e speciale per confermare la nostra presenza e rafforzare la relazione con i nostri principali clienti, i Concessionari. Un tema delicatissimo quanto difficile che si basa sulla qualità percepita e non su quella erogata. Strumenti come la DealerSTAT diventano a questo punto fondamentali per sentire la voce dei nostri Partner, sapere la loro percezione, fornendoci l'opportunità di migliorare...sempre."

Antonio Sacristán Millán - AD e CEO di Mercedes-Benz Financial Services Italia S.p.A



Centro Ricerche Quintegia

Il Centro Ricerche Quintegia realizza studi e analisi nel settore automotive. I progetti beneficiano di conoscenze e competenze acquisite negli anni, trasferite al gruppo di ricerca di matrice accademica, alimentate dal network di relazioni a più livelli – dealer, case auto, aziende della filiera – e maturate con l’esperienza maturata anche in ambito internazionale attraverso ICDP (International Car Distribution Programme).

Contatti per la stampa:

Ufficio Stampa Automotive Dealer Day

Carolina Vastola, Clickutility on Earth on behalf of Quintegia,

Tel. 348 4737 381, mail: ufficiostampa@dealerday.it

Ulteriori informazioni su: www.dealerday.com

Seguici su: LinkedIn, FB e Twitter