

Concessionari: Land Rover è la casa più apprezzata

L'indagine DealerSTAT 2014 indaga la soddisfazione dei concessionari nel rapporto con le case

Categoria: **Attualità** | 22 Maggio 2014

Volvo Nuove Km0 Aziendali

grifocaravan.com

V40 XC60 V60 V50 C30 S80 V70 C70! Visita La Nostra Vetrina On line



Land Rover è la casa automobilistica più apprezzata dai concessionari, seguita dalle tedesche Mini e BMW. È quanto emerge da DealerSTAT 2014, l'indagine annuale realizzata da Quintegia sulla **soddisfazione dei concessionari nel rapporto con le case**, che prende in considerazione trentadue marchi sul territorio nazionale ed è stata presentata ieri all'Automotive Dealer Day di Verona. Il marchio britannico è in testa alla classifica per la prima volta, con un punteggio che supera i 4 punti e stacca nettamente sia Mini, al secondo posto con 3,86 punti, che BMW, terza con 3,75. La Top Five è chiusa da Lexus (3,70) e da Volvo (3,66). Al sesto posto troviamo Porsche con 3,65 punti, seguita da Mercedes, Jaguar e Renault che recuperano tutte quattro posizioni, entrando nei primi dieci classificati. **Quanto ai marchi italiani, bisogna registrare che non ce n'è nemmeno uno nelle prime venti posizioni.**

OTTIMI RISULTATI DI LAND ROVER - Concentrandosi, invece, sui mandati più desiderati dai dealer, **Volkswagen si riconferma al vertice per il terzo anno di fila** con il 15% delle preferenze. Land Rover torna in testa nella classifica dei concessionari più fedeli (74%), scalzando Mercedes (69%), BMW (67%) e Ford, che con il 65% del gradimento raggiunge la quarta posizione, dopo aver condotto la classifica dal 2009 al 2012. Land Rover spicca sui concorrenti anche in diverse aree gestionali: è prima per redditività del nuovo, è il primo marchio su cui le aziende intendono puntare e i suoi prodotti sono quelli più in linea con le esigenze dei clienti (4,74).

I PROBLEMI DEI DEALER - Nel 2014 si registra un'insoddisfazione generale dei dealer verso la redditività del nuovo (2,57 su 5) e verso la gestione di flotte e aziende, dove solo la competitività dell'offerta raggiunge una valutazione media di 2,84 punti su 5. **Raggiungono appena la sufficienza, invece, i giudizi sul programma usato (3,06/5) e quelli sulla capacità del management della casa di comprendere il mercato e gestire il business nel post-vendita (3,13/5).** Per il terzo anno consecutivo Quintegia ha rilevato anche **la soddisfazione dei dealer dei veicoli commerciali che vede Renault in testa alla classifica (3,62)**, seguito da Ford (3,54) e Mercedes (3,38).

SI PUO' FARE ANCORA MOLTO - "Dai risultati della DealerSTAT che presentiamo oggi in anteprima - ha detto Gabriele Maramieri, Direttore Esecutivo di Quintegia - emerge **una crescita del valore di soddisfazione generale che raggiunge la sufficienza**; è un risultato positivo visto che non accadeva dal 2004. Anche sul piano della fedeltà dei concessionari al brand ci sono buoni segnali rispetto allo scorso anno. Diminuiscono, infatti, i dealer disposti a uscire dal business (dal 24% del 2013 si passa al 20% attuale) e cresce la percentuale di quanti manterrebbero l'attuale mandato (35% contro 31% nel 2013). Di contro, un dealer su tre sarebbe ancora propenso a cambiarlo. Per questo è necessario operare una riflessione attenta e avviare un dialogo costruttivo per migliorare il rapporto tra case e concessionari".