

NUOVA TOYOTA COROLLA

IBRIDO D'AUTORE



Nuovo Lexus UX Hybrid: primo contatto con i Fleet Manager

INTERVISTE

M. Archiapatti (Aniasa)
P. Nardi (Leasys)
I. Fiorin (Campari)

FLEET MOTOR DAY

Tutta la filiera della
mobilità protagonista
a Vallelunga

SURVEY

Ecobonus, ecco
cosa pensano
i Fleet Manager



QUI NON SI COMPRA... SI NOLEGGIA

Inaugurato a Torino il primo Store del noleggio a lungo termine di Arval, frutto della partnership con il Gruppo Intergea. Il target principale sono ovviamente i privati, sempre più interessati alla formula del renting, ma anche professionisti e pmi

di Marco Castelli

Il web, da solo, non basta. Per conquistare i clienti retail, privati compresi, è necessario avvicinarsi al pubblico, attraverso l'apertura di Store fisici sul territorio.

Da questo presupposto, che per molti noleggiatori sta diventando una vera e propria filosofia, è nato "Arval Store" il primo negozio del Nlt che porta il brand della società di renting del Gruppo BNP Paribas.

Il punto vendita è stato inaugurato ufficialmente il 4 aprile a Torino (in Corso Rosselli, 236) ed è frutto della sinergia tra Arval e il Gruppo Intergea, uno dei più importanti attori del mondo della distribuzione automobilistica in Italia.

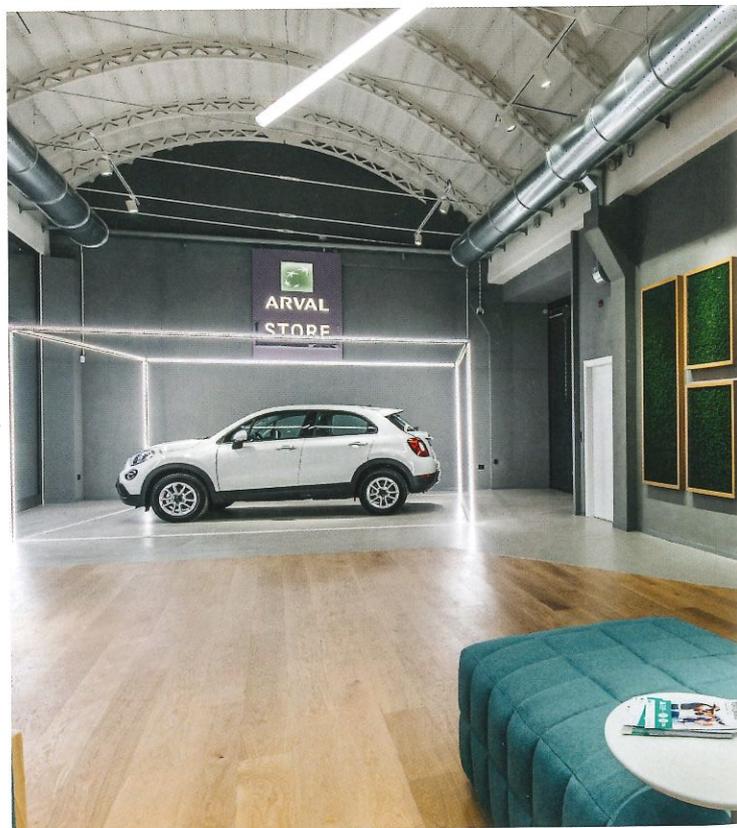
L'iniziativa mostra la volontà di Arval di puntare sempre più sulla clientela delle pmi, dei professionisti, ma anche dei privati, un target, quest'ultimo, che sta crescendo molto nel nostro Paese: secondo le ultime statistiche di Aniasa, attualmente sono circa 40mila i contratti di noleggio siglati dai cosiddetti "codici fiscali".

La nascita del progetto

Lo Store di Arval nasce dall'analisi dei trend del mercato. "Nell'ultimo

anno - ha spiegato **Grégoire Chové**, direttore generale di Arval Italia - le visite sulla pagina del nostro sito dedicato al noleggio ai privati sono cresciute del +46% e le ultime statistiche di Aniasa confermano che i contratti di Nlt ai privati sono cresciuti del +30%. Oggi, un

italiano su quattro conosce il noleggio a lungo termine. Tutti fattori che ci hanno spinto a sviluppare questa nuova iniziativa di open innovation". Decisivo l'incontro tra la società del Gruppo BNP Paribas e Intergea, secondo gruppo italiano nel mondo della distribuzione automobilistica con 67 punti vendita e 42mila veicoli venduti in 12 mesi. "Da imprenditore, sentivo la necessità di lanciare un'offerta innovativa, in partnership con una delle principali società di noleggio - ha dichiarato **Alberto Di Tanno**,



amministratore delegato e presidente di Intergea - Lavorando con migliaia di clienti, abbiamo toccato con mano che molti di loro erano attratti dall'opportunità di prendere un'auto a noleggio e desideravano saperne di più".

Caratteristiche e offerte

"Arval Store" è un negozio di 1.200 metri quadrati (dei quali 200 metri quadrati interni e i restanti 1.000 all'esterno) caratterizzato da un salone con un'area accoglienza, due postazioni dove i consulenti prendono in carico le richieste dei clienti e alcuni schermi interattivi utili per approfondire le soluzioni di noleggio a lungo termine.

L'area esterna, invece, è divisa in tre parti: l'area usato, che consente di effettuare una valutazione immediata del veicolo di proprietà del cliente, l'area noleggio, con auto in promozione già targate che possono essere visionate e provate, e l'area consegna, dove le vetture vengono consegnate ai clienti.

Le offerte di noleggio disponibili all'interno dello Store sono di 36 mesi o 48 mesi e pensate ad hoc per i privati, con la possibilità di sottoscrivere il contratto senza versare l'anticipo e con un panel completo di servizi inclusi, tra i quali bollo, assicurazione, assistenza stradale h24, manutenzione ordinaria e straordinaria, ritiro dell'usato.

"Il valore aggiunto che qui offriamo è la consulenza consapevole al cliente - spiega **Dario Casiraghi**, direttore generale SME Solutions e New Business Development, la divisione di Arval che si occupa di pmi e privati - Tra i plus, ci sono la possibilità di utilizzare il valore dell'usato come anticipo sulla rata, la valutazione e il ritiro in tempo reale del veicolo di seconda mano, la consegna premium e immediata". Sono proprio le tempistiche di



Da sinistra, Grégoire Chové, direttore generale di Arval Italia, e Alberto Di Tanno, amministratore delegato e presidente di Intergea.

consegna un punto fondamentale per Arval: potenzialmente, in un solo giorno il cliente può uscire dallo Store con il contratto siglato e, nel caso scelga l'opzione della permuta, un'auto sostitutiva, per poi avere, in pochissimo tempo, grazie alla presenza di veicoli in pronta consegna, la sua nuova auto a noleggio.

Arval e i privati

La volontà di Arval di allargare la clientela è chiara: dallo scorso

anno, la società di noleggio ha lanciato una proposta costruita ad hoc per gli automobilisti senza Partita Iva, con una tariffa mensile e un pacchetto all inclusive che ingloba tutti i servizi necessari per la gestione del veicolo, come un chilometraggio di 100.000 km in 3 anni, RCA, copertura furto e incendio e danni ulteriori, manutenzione ordinaria e straordinaria, assistenza e soccorso stradale, tassa di proprietà.

CONCESSIONARI E NOLEGGIO: FORMULA VINCENTE

Quello tra concessionari e noleggio è davvero un matrimonio che s'ha da fare. La conferma arriva da Alberto Di Tanno, amministratore delegato e presidente di Intergea. "Pensiamo che il modello distributivo del noleggio sia complementare rispetto a quello della vendita tradizionale - spiega l'imprenditore -: i concessionari svolgono un ruolo importantissimo a tutela dei brand delle Case e questo ruolo rimarrà insostituibile ancora per molto tempo. Certamente, però, in un'epoca in cui il car sharing

e il concetto di utilizzo sono sempre più attuali, un modello alternativo elaborato insieme ad un importante partner bancario, che può mettere a disposizione dei clienti tutto il suo potere d'acquisto, è per noi una grande opportunità da cogliere".

Dunque, per i dealer è arrivato il momento di diversificare il business. Proprio questo "remix" tra le varie formule sarà il concetto chiave della nuova edizione dell'Automotive Dealer Day, in programma a metà maggio a Verona.