

BLUSERVICE & CONSULTING AVVICINA LE CONCESSIONARIE AUTO AL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

La nuova finanziaria, l'incertezza dell'acquisto e l'acquisita ragione della convenienza del Noleggio Auto a Lungo Termine, fa aumentare le richieste di Vetture in Noleggio e le Concessionarie perdono molteplici occasioni cedendo il loro Cliente ai venditori diretti delle Multinazionali del Noleggio.

La comprovata ascesa di questa nuova formula di acquisto sta penalizzando le Concessionarie Auto, attualmente non pronte, eccetto qualche raro caso, ad affrontare un mercato diverso: conseguenza di ciò è sicuramente l'emorragia di clientela.

Il potenziale cliente, quando si rivolge al venditore della Concessionaria, non trova giusta rispondenza alle proprie aspettative in quanto non ricerca solo l'auto, ma il miglior modo di gestione e pagamento. Una persona propensa a fare ricorso ad un Noleggio a Lungo Termine, incentivata anche dal proprio Commercialista per il conveniente trattamento fiscale, equivale ad una vendita non più recuperabile per la Concessionaria.

In seguito ad approfondite analisi, si è evinto che la vendita del noleggio rappresenta un processo lungo e articolato, caratterizzato, ogni fine mese, dall'agonia di poter targare il maggior numero di veicoli per raggiungere gli obiettivi prefissati, con la conseguenza che i venditori debbono adeguarsi alla frenesia dei numeri.

La vendita Fleet del Noleggio prevede un'accurata ricerca della clientela che ama essere visitata e colloquiare con un Consulente che la ascolti trovando una giusta soluzione senza forzare la vendita.

Alcuni imprenditori hanno affidato a una persona questa attività, pretendendo risultati a breve termine, per poi far fallire l'esperimento e proseguire sulle vecchie strade. La struttura delle vendite "Retail" deve essere distaccata completamente dalle vendite "Flotte", problema talvolta non affrontabile dalle Concessionarie Auto. Fra l'altro questo tipo di vendita è strettamente legato a corsi di Formazione, spesso impossibili da sostenere.

Bluservice & Consulting, presente su tutto il territorio nazionale attraverso una rete capillare di uffici e agenti locali, da tempo aiuta le concessionarie a incrementare le proprie vendite.

Grazie a Bluservice il Concessionario è sgravato da ogni onere: l'operazione viene interamente gestita dalla Società di servizi che mette a disposizione della struttura uomini, mezzi e tecnologia, in maniera totalmente gratuita. Gli operatori di Bluservice & Consulting iniziano il loro lavoro con uno studio approfondito della Zona e del prodotto da proporre, per poi elaborare, con i propri Responsabili Marketing, campagne promozionali fatte su misura per il Concessionario.

Un servizio di Telesales e un'operazione mirata di marketing telefonico aprono la strada per le vendite agli agenti presenti in zona e ai venditori diretti. Compito del

concessionario sarà quello di supportare Bluservice & Consulting nel reperire vetture in pronta consegna e nel rendere disponibili modelli di prova per i clienti incerti.

Bluservice & Consulting attualmente collabora con quasi 50 grosse realtà e dato il buon esito del periodo sperimentale, vorrebbe ampliare questo tipo di collaborazione.

Gli operatori che fossero interessati possono inviare una Mail di richiesta senza impegno Noleggio@bluservice.org. Inutile illustrare i vantaggi che può raccogliere una struttura di Concessionaria: nuovi clienti, mantenimento dei clienti fleet e la presenza capillare sul territorio.

Bluservice & Consulting srl via capitata 3 Pisa ufficio stampa Elena oliveri
www.bluservice.org