

Un aiuto da Eureka ai “futuri ex concessionari”

👤 Elena Pavin 📅 Settembre 27, 2022 📍 Dealer



Sono molti i **futuri ex concessionari**, ovvero chi si dovrà trasformare ben presto in **commissionario o agente**. Ne abbiamo già parlato più volte, ma lo sviluppo del **commercio online e digitalizzazione** della comunicazione stanno andando di pari passi con i cambiamenti nelle normative europee. Le **Case auto** infatti stanno valutando il **VBER**, o Regolamento di Esenzione relativo agli Accordi Verticali, con cui gli stessi costruttori potrebbero passare **vendita diretta sul mercato**, con l'obiettivo di accorciare il percorso fra fabbrica e cliente e recuperare marginalità.

E i Dealer come risponderanno a questi cambiamenti? Eureka Automotive, startup innovativa nel settore della digitalizzazione nel settore automotive, fondata da Alberto Benzoni, Ramon Rozzi e Marco Biagiotti, se l'è chiesto (e ha anche dato una risposta).



Approfondisci: Il contratti di agenzia viola l'Antitrust?

I DEALER POSSONO “DIFENDERSI”?

Absolutamente sì, grazie alla **raccolta sistematica, continuativa e automatizzata dei dati** delle auto che consegnano (oggi vendendole, domani, forse, soltanto distribuendole) agli acquirenti. Affinché un Dealer possa mantenere proficue relazioni, inviare comunicazioni pertinenti e **non perdere contatti** (indipendentemente dal rapporto contrattuale) con l'automobilista è fondamentale che il legame sia saldo.

Eureka SmartCar nasce proprio per garantire ai futuri ex-concessionari la possibilità di restare collegati in tempo reale con l'automobilista attraverso la raccolta sistematica dei dati della sua vettura.



NON SOLO INFORMAZIONI

Non si tratta soltanto di **ottenere informazioni statistiche** o di avere la possibilità di **inviare comunicazioni** pertinenti ma di ricevere in tempo reale i **dettagli su eventuali guasti** che stanno interessando, hanno interessato o stanno per interessare la vettura.

Ciò è possibile grazie **all'installazione** sul veicolo di una **chiave OBDII** nella porta che si trova sotto il volante collegata ad un'applicazione mobile presente sullo **smartphone** (Android e iOS) dell'automobilista. In piena compliance con il **GDPR** e le normative sulla **privacy** (non è previsto nessun tipo di tracciamento geografico).



EUREKA SMARTCAR (ANCHE) PER IL CLIENTE

Il Dealer sarà in grado di **riscontrare in tempo reale ogni anomalia** che interessa il “proprio” parco circolante e l'automobilista riceverà **tempestivamente** informazioni precise su come comportarsi. In questo modo **l'automobilista ottiene un servizio di assistenza** personalizzato e puntuale mentre il Dealer riesce a restare in contatto con un cliente in modo continuativo e proficuo.

Eureka SmartCar, che permettere ad un operatore professionale del settore automotive di mantenere un contatto qualificato con la persona che guida l'auto indipendentemente dal rapporto commerciale esistente, è stato lanciato nella primavera del 2022 e conta già migliaia di installazioni. In questo modo **sposta il valore dal contratto al contatto**. E ne mantiene il controllo.



Elena Pavin