

27 Aprile 2020

Subaru Italia pensa al supporto della propria rete di vendita e dei propri Clienti - STEP 1

Per far fronte alla attuale situazione senza precedenti, la Casa delle Pleiadi ha posto in essere azioni a diversi livelli:

- *supporto a concessionari e clienti;*
- *sicurezza e benessere del proprio staff;*
- *servizio di manutenzione con officine aperte anche durante la fase più critica.*

I due mesi appena trascorsi sono stati senza precedenti e pieni di incertezze. In questa nuova realtà difficile da decifrare e in continua evoluzione, Subaru Italia ha elaborato una serie di contromisure che prendono in esame varie aree del business e coinvolgono tutte le persone che a più livelli fanno parte o si relazionano con l'azienda: dai concessionari ai clienti, dai dipendenti ai tecnici delle officine. Subaru Italia comunicherà queste azioni intraprese in una serie di comunicati stampa che saranno pubblicati nelle prossime settimane.

Per Subaru Italia la propria rete di vendita e i propri clienti sono un valore imprescindibile e per proteggerlo sono state sin qui attuate diverse misure articolate in step successivi.

Lo sottolinea il General Manager Sales Department di Subaru Italia Nicola Torregiani: "in un contesto di grande imprevedibilità, Subaru Italia si è mossa per fornire delle certezze alla propria rete di concessionarie. Queste

rappresentano non solamente un luogo fisico in cui avviene il contatto con il cliente ma anche un patrimonio di competenze. C'è un grande investimento in risorse umane, in formazione dei consulenti di vendita, che è la chiave per presentare al meglio il futuro della gamma Subaru, a partire dai nuovi modelli e-BOXER, ai nostri clienti. Queste competenze sono oggi più che mai un patrimonio da preservare".

All'inizio della situazione di emergenza la filiale italiana del brand nipponico si è dunque subito attivata per contribuire alla stabilità finanziaria della rete dei dealer. Il primo step si è dunque concretizzato nel posticipare i termini di pagamento delle vetture, azione volta a dare immediato respiro a una parte della filiera che subiva già le pressioni di un mercato in difficoltà e che quest'emergenza ha praticamente bloccato. In aggiunta Subaru Italia ha inoltre deciso di



riconoscere il pagamento degli incentivi del primo trimestre dell'anno solare a prescindere dal raggiungimento degli obiettivi di vendita. Un modo per fornire liquidità immediata alla propria rete di vendita.

“Questa però non è l'unica direzione in cui abbiamo ritenuto di agire per contrastare l'inevitabile calo causato dall'emergenza coronavirus,” continua Torregiani. “È necessario farsi trovare pronti a cogliere ogni opportunità offerta dal mercato. Per far questo è necessaria una semplificazione del business e un approccio *Peace of Mind* alla vendita”. Il primo risultato di questo nuovo approccio è stato l'eliminazione di ogni obiettivo di vendita per il trimestre in corso per permettere al concessionario di lavorare e gestire con estrema serenità ogni trattativa, cercando di concluderla con reciproca soddisfazione sua e del cliente, sfruttando tutte le importanti leve commerciali messe in campo da Subaru Italia. “Questo nuovo approccio diventa infatti un vantaggio non solamente per il dealer ma anche per il consumatore finale che potrà usufruire di un'offerta di valore ancora più competitiva considerati i punti di forza delle tecnologie Subaru: la trazione integrale permanente Symmetrical AWD, il sistema di assistenza alla guida EyeSight e il motore a cilindri contrapposti, adesso disponibile anche nella versione ibrida e-BOXER” conclude Torregiani.

#