

22

GIUGNO
2017

TOWERS HOTEL

3a EDIZIONE



AFTERMARKETLAB

L'EVOLUZIONE DEL SETTORE

DEFINIRE STRATEGIE / COSTRUIRE OPPORTUNITÀ



SIMONE GUIDI – Direttore Network



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

BNP PARIBAS GROUP

IL MERCATO – RAPPORTO ANIASA 2016

INDICATORI DEL NOLEGGIO NEL 2016

| | 2016 | 2015 | 2014 | VAR % 2015/16 |
|-------------------------|---------|---------|---------|---------------|
| FATTURATO (MLN €) | 6.020 | 5.463 | 5.168 | 10,2% |
| FLOTTA | | | | |
| NBT FLOTTA MAX | 161.513 | 144.787 | 143.058 | 11,6% |
| NLT END FLEET | 674.117 | 585.285 | 546.047 | 15,2% |
| IMMATRICOLAZIONI | | | | |
| BREVE TERMINE | 99.839 | 94.287 | 77.756 | 5,9% |
| LUNGO TERMINE | 274.877 | 222.832 | 192.610 | 23,4% |



ANIASA
Associazione Nazionale
dei Fatturatori e delle Agenzie
di Noleggio e Servizi Automobilistici

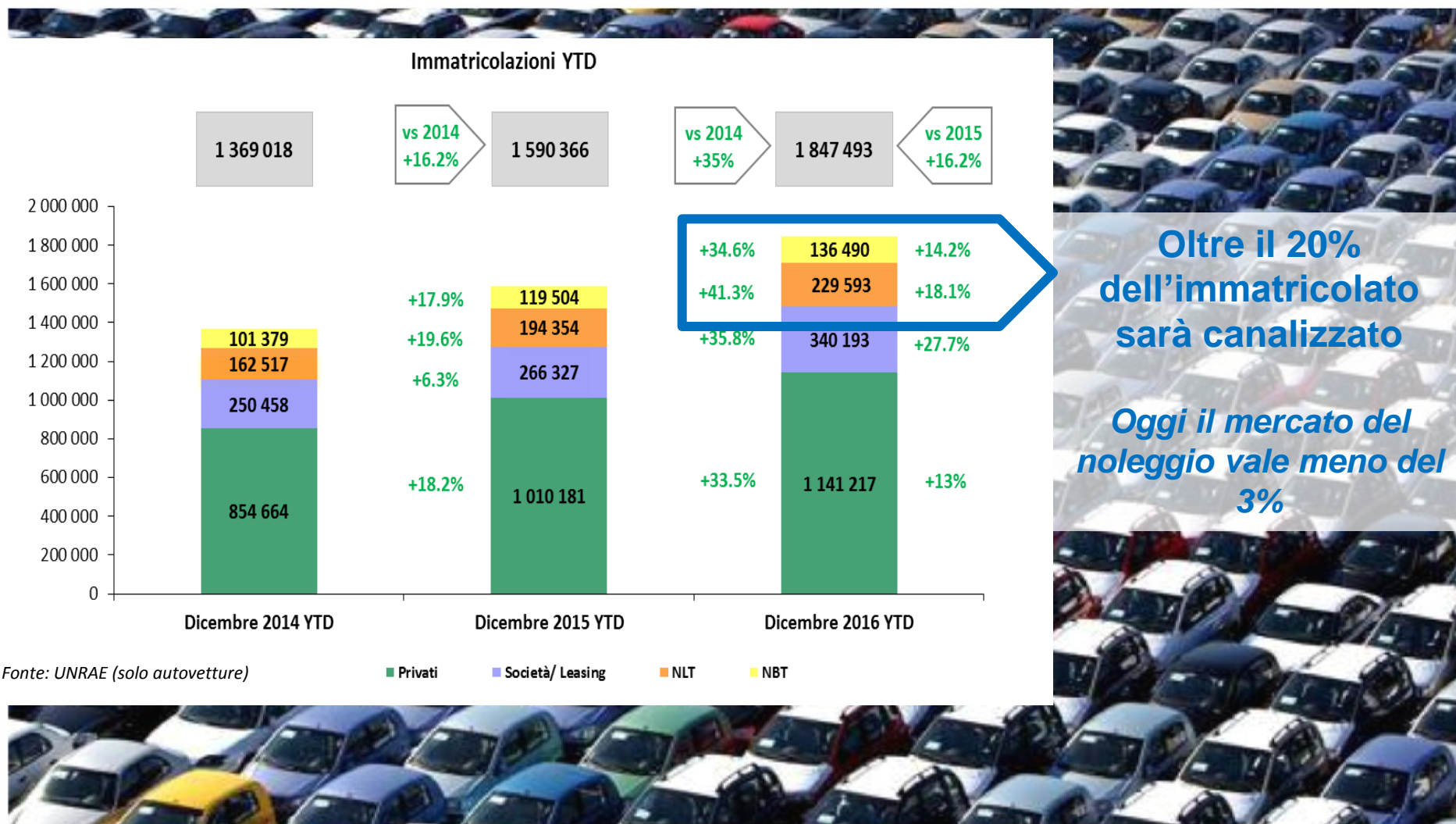


Maggio: +8,2% e oltre quota 200mila

Si riparte ed il noleggio è stabile al 25% del mercato



IL MERCATO – COME STA CAMBIANDO



Aftermarket: sfide e opportunità per il noleggio?

Per una FLOTTA...

É un opportunità se lo conosci

DIVISIONE NETWORK – LA NOSTRA MISSION

Cercare, Selezionare, Qualificare e Sviluppare il network dei fornitori di servizi al veicolo, creando rapporti di valore con i Partner per soddisfare le necessità di **Servizio, di Qualità e di Immagine** di ARVAL



Aftermarket: sfide e opportunità per il noleggio?

Per una FLOTTA...

É un opportunità se lo qualifichi

LA ROADMAP DELLA QUALIFICAZIONE



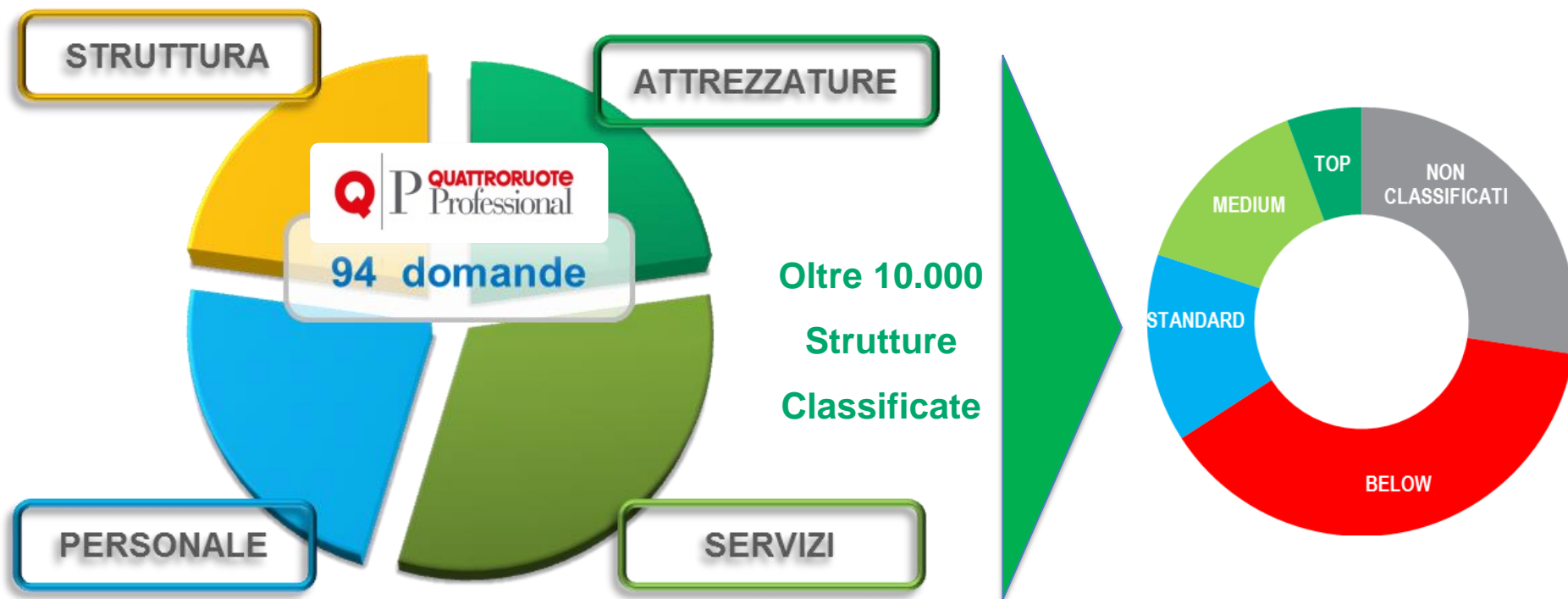
NETWORK: STRATEGIA IN PARTNERSHIP



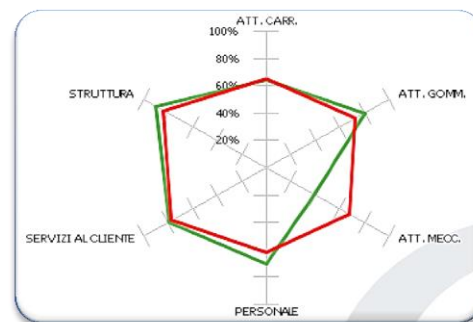
I NETWORK LE SOOCIETA' PARTNER

Garanti della Professionalità, della Qualità della prestazione e dello
Sviluppo del network

CONOSCENZA: QUESTIONARIO DI CLASSIFICAZIONE



Per qualificarsi
Per svilupparsi





Copertura

Eventi

Necessità

Performance

9 NETWORK MANAGER
6 NETWORK SUPPORT

SELEZIONE: FABBISOGNO E QUALITÀ DEL SERVIZIO

CLASSIFICAZIONE



QUALITA'



PERFORMANCE



SOLIDITA' AZIENDA

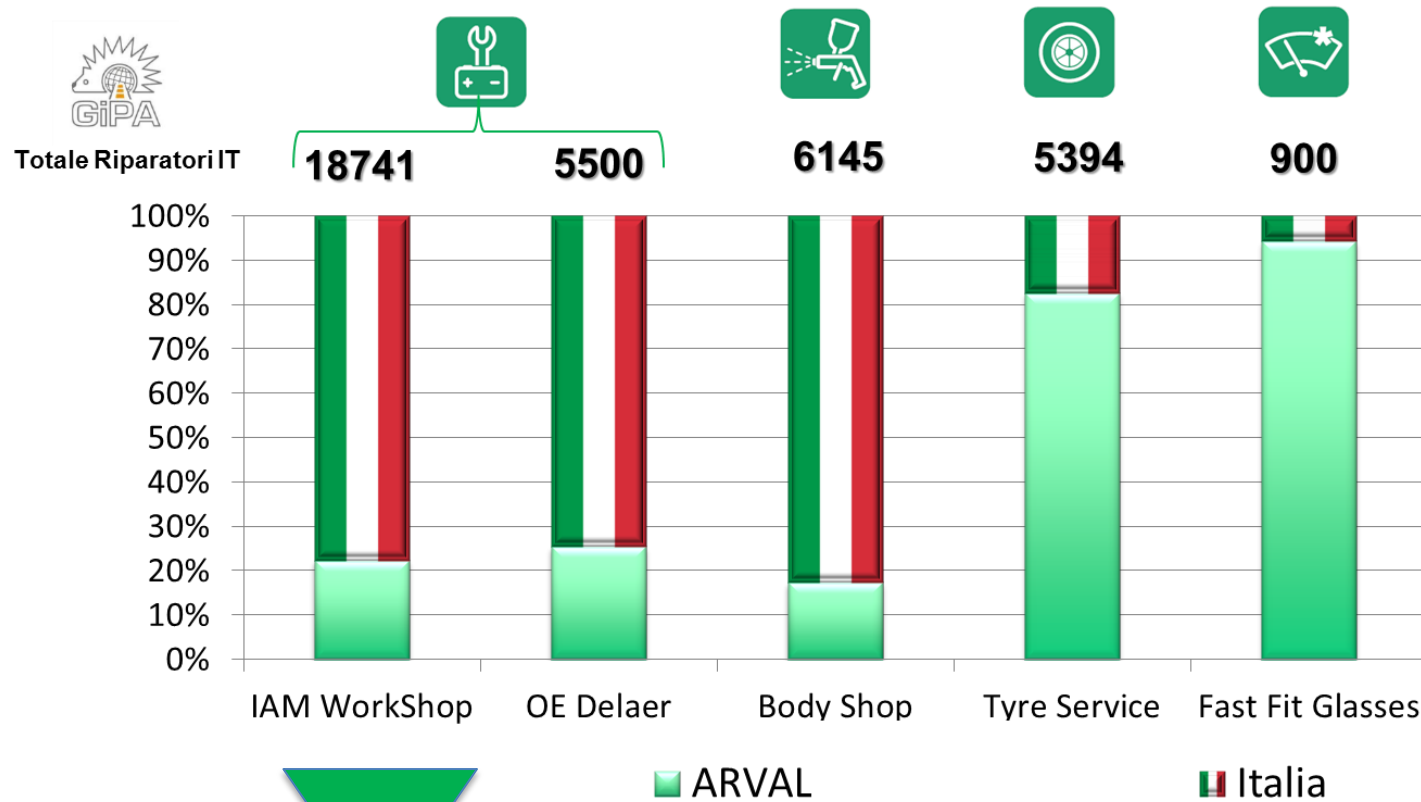


< 50

Indice di Valutazione Sintetica
1/100

➤ 50
Preferred

LA SELEZIONE DEI FORNITORI ARVAL VERSO MERCATO ITALIA



Oltre 50 Milioni di euro canalizzati nell'Aftermarket

Aftermarket: sfide e opportunità per il noleggio?

Per un Riparatore...

É un opportunità se offri Servizi a 360°



Aftermarket: sfide e opportunità per il noleggio?

Per la Distribuzione..

É un opportunità se conosci la esigenze della Flotta



**RENDETE PIU' BELLO E SORRIDENTE
L'AFTERMARKET**

**Per i Vostri Clienti, Per i Vostri
Dipendenti, Per VOI!**

GRAZIE