



## «Stabilità e programmazione sono i punti da cui partire»

### BIANCHESSI AUTO

**Thomas, titolare dell'attività insieme alla famiglia, fotografa la situazione «Momento difficile, lo dicono i dati»**

**D**al 1991, Bianchessi Auto S.r.l. è sinonimo di qualità, affidabilità e innovazione nel mondo dell'automotive. Nata come concessionaria Toyota per la provincia di Cremona con sole due sedi a Cremona e Madignano, ha introdotto nel 2002 il prestigioso brand Lexus. Negli anni successivi ha saputo evolversi intraprendendo un importante percorso di crescita fino a diventare un punto di riferimento nel settore automotive e consolidando la propria presenza sul territorio. Oggi rappresenta un polo automobilistico completo con undici punti vendita, quattro officine specializzate e una carrozzeria interna, offrendo i marchi Toyota, Lexus, Kia, Mazda, Hyundai e Suzuki. Un'offerta multibrand pensata per soddisfare ogni stile di guida e ogni esigenza. **Thomas Bian-**

**chessi**, titolare dell'attività con la famiglia, risponde alle domande.

- ① «L'impatto lo si vede sui numeri in generale: c'è un calo sia di acquisto che immatricolato».
- ② «Nella gestione dell'attività la complessità maggiore è gestire il cambiamento sia in termini di tecnologie e di conseguenza di processi, è necessario rivedere l'approccio al business».
- ③ «Per i brand che rappresentiamo i tempi di consegna non hanno subito modifiche e non si sono allungati».
- ④ «I nostri brand non sono stati impattati dai dazi sulla Cina».
- ⑤ «Incentivi e promozioni sono sempre utili ad agevolare gli acquisti ma non sono sufficienti, serve continuità e un piano strutturato, ma queste non sono attività che possiamo governare a pieno. Noi ci dobbiamo concentrare per offrire al cliente un servizio che ci renda unici e riconoscibili lavorando su tutte le offerte di mobilità, noleggi a breve, medio e lungo

«Incentivi e promozioni sono utili ma non sufficienti: noi ci dobbiamo concentrare per offrire al cliente un servizio unico e riconoscibile lavorando su tutte le offerte»

«C'è una tendenza all'elettrico e una visibile flessione del diesel anche perché ormai l'ibrido e il plug-in hanno raggiunto prestazioni e consumi migliori»



Thomas Bianchessi



termine, offrendo una consulenza dedicata al cliente che lo aiuti a investire meglio sull'acquisto che deve fare. Dobbiamo essere in grado di tradurre tutte le opportunità che ci sono sul mercato al cliente, dobbiamo realmente porci come consulenti e se il lavoro sarà ben fatto la conseguenza sarà la vendita e non l'obiettivo. Lo stesso approccio deve essere applicato

anche nel post vendita dove il cliente deve sempre essere al centro e attorno vanno costruiti i servizi per rendere più piacevole possibile l'esperienza con la nostra azienda. Inoltre dobbiamo avere consulenti preparati e specializzati per approssimare tutte le tipologie di prodotto e cliente dai privati alle grandi flotte».

- ⑥ «C'è una inevitabile tendenza all'elettrificazione e un visibile rallentamento del diesel anche perché, come i nostri brand dimostrano, l'ibrido e il plug-in hanno raggiunto prestazioni e consumi migliori anche dei diesel».
- ⑦ «Per ora nel nostro territorio l'acquisto è ancora predominante ma il noleggio si sta man mano facendo spazio, soprattutto nelle aziende».
- ⑧ «Il settore, come tutto il mercato, avrebbe bisogno di stabilità e di programmazione nel lungo termine con incentivi dedicati alla sostituzione delle vetture più vecchie e inquinanti. Sarebbe auspicabile la defiscalizzazione delle auto per le aziende per poter scaricare Iva e costi come succede nel resto dell'Europa. Si potrebbe anche togliere il superbollo, nel resto del continente è già così».