

Mosciano. Cascioli Group - Riaccendiamo i motori

Il Gruppo Cascioli si sta preparando alla fase 2 e alla riapertura delle proprie concessionarie il prossimo 4 maggio. La priorità è quella di salvaguardare la sicurezza e la salute, adattando queste primarie esigenze all'obiettivo di mantenere sempre un rapporto diretto con i clienti, che verrà garantito dal supporto e dalla collaborazione di tutto il personale impiegato presso le nostre sedi di Marche e Abruzzo.



Per rendere possibile ciò, durante questo periodo di *lockdown*, abbiamo testato il funzionamento di alcuni nuovi strumenti digitali, in parte già installati prima dell'emergenza, e che rientrano in un ampio progetto di digitalizzazione secondo le più moderne tecnologie. Questi strumenti ci consentiranno di offrire ai nostri clienti servizi di vendita e di consulenza anche attraverso forme di relazione gestite a distanza (*consulenze online, appuntamenti in videochiamata, video-presentazione di novità*).

A tutto ciò si affianca l'esigenza di fornire la quotidiana assistenza di officina e quella di tornare ad aprire i nostri *showroom*, i quali rimarranno sempre nella centralità delle relazioni con i clienti. Per questo motivo abbiamo predisposto uno specifico Protocollo Sanitario e di Prevenzione volto a regolamentare l'accesso nelle nostre strutture, la messa in sicurezza degli ambienti di lavoro e garantire la tutela della salute di tutti. Si va quindi dalla pulizia quotidiana, la periodica sanificazione di tutte le aree, la messa a disposizione di prodotti igienizzanti e di dispositivi di protezione individuale fino ad una corretta distribuzione degli spazi interni volta a garantire il mantenimento della distanza interpersonale.

Sicuramente la ripartenza più repentina la si avrà nei servizi di officina: il ritorno al lavoro e agli abituali spostamenti con ogni probabilità vedrà l'automobile come mezzo più sicuro per il trasporto anche in ambito familiare. Vi sarà, pertanto, la necessità di eseguire una corretta manutenzione nonché provvedere a periodici controlli, al cambio gomme, alle riparazioni.

Per rispondere anche alle necessità economiche che saranno purtroppo conseguenti all'emergenza sanitaria, stiamo lavorando su promozioni commerciali che potranno essere di supporto alla nostra clientela.

Il nostro intento è quello di essere vicini ai nostri clienti ed agevolarli in tutti modi. In tal senso abbiamo pensato alla possibilità di offrire supporti di finanziamento per gli interventi di officina e di carrozzeria a costo zero, anticipo zero e tasso zero. Inoltre omaggeremo i clienti con il lavaggio e la completa sanificazione del veicolo.

Tra le nuove misure che abbiamo implementato vi è un servizio denominato "*Contatto Zero*" avente la funzione di ridurre al minimo l'interazione fisica nella fase di assistenza. Questo grazie ad un sistema di prenotazione *online* della manutenzione (*Service Check In*) seguita dal servizio a domicilio che prevede il ritiro della vettura presso l'abitazione con successiva riconsegna (*Pick Up & Delivery*) e pagamento tramite App o Paypal.

Per quanto riguarda la vendita abbiamo, invece, pensato a nuove offerte personalizzate che prevedono la formula "Buy Now, Pay Later", ovvero la possibilità di un finanziamento con pagamento dilazionato a 3, 6, 9 mesi con basso tasso d'interesse, garanzia estesa e pacchetti di manutenzione inclusi. Anche qui c'è in progetto il "*Contatto Zero*" grazie alla nostra vetrina online in cui sono presenti tutte le auto in stock, oltre alla possibilità di richiedere un video dettagliato della vettura e la

consegna a domicilio in caso di acquisto.

L'ampio ventaglio delle misure messe in campo, è necessario in considerazione della difficoltà della sfida che siamo stati chiamati ad affrontare. Dobbiamo però essere positivi e guardare al futuro con rinnovata energia. Lavoreremo senza sosta cercando di andare incontro il più possibile alle esigenze dei nostri clienti, mantenendoci sempre in contatto con loro ed offrendo un servizio attento e di massimo livello orientato al futuro. Non c'è dubbio, infatti, che l'attuale situazione possa e debba costituire anche una palestra digitale sia sul fronte delle modalità del lavoro che dei processi di vendita ed assistenza. Ed in ciò il Gruppo Cascioli intende essere un punto di riferimento.

Cascioli Group

Correva l'anno 1964 quando Ernesto Cascioli apriva a Teramo una delle concessionarie più importanti d'Abruzzo, collegata ad un grande marchio: Renault. Fu una felicissima intuizione che rivelò da subito l'amore della famiglia per quei progetti che, collegati al mondo automotive, fossero sinonimo di qualità. Una grande eredità, quella paterna, che Giuseppe e Stefano hanno fatto subito propria, anche se non si sono limitati a raccoglierla. Infatti, hanno iniziato subito ad allargare i loro orizzonti e a fare posto a idee nuove ed originali: quella del prestigio, concetto che si traduce nella costituzione della SIRIO Srl e successivamente della CASCIOLO Spa. Attualmente Il Gruppo Cascioli è leader del settore automotive per le province di Ascoli Piceno, Fermo, Macerata, Ancona, L'Aquila e Teramo attraverso la commercializzazione dei più importanti marchi, quali: Bmw, Mini, BMWi, BMW Motorrad, Mercedes-Benz, Veicoli Commerciali, Smart e di più recente acquisizione il brand Toyota. Rappresenta l'eccellenza nelle regioni Marche e Abruzzo con i suoi 12 punti vendita, 2 centri noleggio a breve e lungo termine e oltre 230 collaboratori al vostro servizio. Nel 2019 ha registrato l'anno record con vendite superiori alle 6.800 unità, 27.000 interventi after-sale e 500 noleggi. Cascioli Group è diventato tra le realtà più importanti del centro Italia per dimensione, numero dei brand e volume d'affari.