

**MDN DEALER SAT 2011****TRIUMPH, DUCATI E KAWASAKI RISULTANO LE CASE COSTRUTTRICI PIU' ATTENTE ALLE ESIGENZE DI REDDITIVITA' DEI PROPRI CONCESSIONARI****I LIVELLI DI SODDISFAZIONE MEDIA DEI DEALER NEI CONFRONTI DEI PRODUTTORI NON RAGGIUNGE LA SUFFICIENZA**

*Dall'indagine condotta da Moto Dealer News emerge come per il 50% degli intervistati la soddisfazione verso la casa che rappresentano sia diminuita negli ultimi due anni*

Milano, 09 novembre 2011 – Sono **Triumph, Ducati e Kawasaki** le case che si distinguono per la maggiore capacità di soddisfare i concessionari per la redditività dei mandati; a fronte di una media di 4,9 il punteggio totalizzato dal trio di testa vede la seguente composizione sul podio: Triumph punteggio 6,8 , Ducati punteggio 6,3 e Kawasaki punteggio 6,0.

Questo è quanto emerge dalla prima indagine di dealer satisfaction prodotta nel settore motociclistico in Italia, la **MDN Dealer Sat 2011**, realizzata da **Moto Dealer News**, presentata oggi in occasione di EICMA.

La ricerca, che ha coinvolto concessionari e rivenditori su tutto il territorio nazionale, è stata realizzata per testare il livello di soddisfazione degli operatori nei confronti delle case costruttrici rappresentate e fotografare l'andamento del comparto: in particolare emerge che **la soddisfazione media complessiva dei concessionari italiani non raggiunge la sufficienza**. Il punteggio medio è infatti **5,7**, in una scala da 1 a 10. Ancora più bassa la soddisfazione per la **redditività dei mandati**, pari a **4,9**, vero punto critico del rapporto tra Case e Concessionari in questo momento di crisi.

Il quadro che emerge da **MDN Dealer Sat 2011** è che, di fronte ad un mercato in difficoltà - che da gennaio ad ottobre, secondo i dati rilasciati da ANCMA, ha visto un calo del 15,6% rispetto agli stessi mesi del 2010, con 240.796 veicoli immatricolati tra moto e scooter - anche da parte dei concessionari, c'è un diffuso senso di sfiducia riconducibile ai difficili rapporti con la casa produttrice che rappresentano. Per ben il 50% dei concessionari negli ultimi due anni la fiducia nei confronti della casa rappresentata è diminuita, mentre solo il 14% afferma di aver aumentato la propria fiducia nei confronti del produttore e per il 36% è invece invariata. Di fronte a questa situazione, è significativo notare che il 47% degli intervistati, a cui è stato chiesto se sceglierebbe ancora questo business se potesse ripartire da zero, risponde di no e che sceglierebbe un'altra professione.

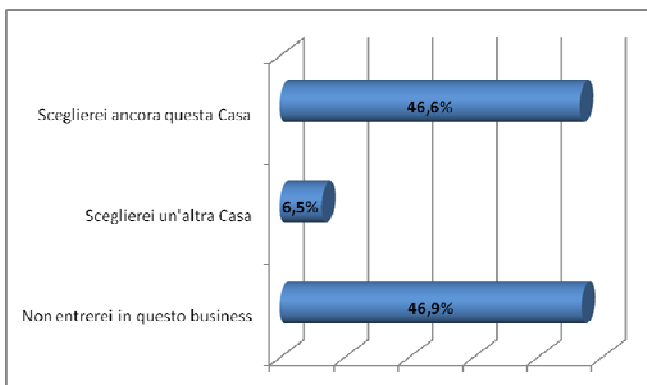
Causa di questo malcontento la cattiva gestione da parte delle case costruttrici di aspetti commerciali importanti per il buon funzionamento del business dei propri dealer. Andando nello specifico quelli che generano più lamentele sono: i finanziamenti per i veicoli da esposizione che il 66% giudica insoddisfacenti; il supporto nei test ride ritenuto carente dal 62% dei concessionari seguito a stretto giro dal sostegno al marketing locale (scarso per il 61%). Chiudono l'elenco gli strumenti di supporto alla vendita che per il 56% dei concessionari risultano del tutto inadeguati.

"L'obiettivo di questa prima analisi estremamente complessa – commenta **Maverick Greissing direttore di Moto Dealer News** – è valorizzare le performance dei migliori operatori del mercato delle due ruote ed evidenziare alcune incongruenze tra le aspettative delle reti di distribuzione e le politiche dichiarate dalle case. L'unico fine che ci prefiggiamo è creare una base dati oggettiva di discussione e spunti di riflessione per migliorare nel tempo l'efficienza dell'intera filiera distributiva Italiana".

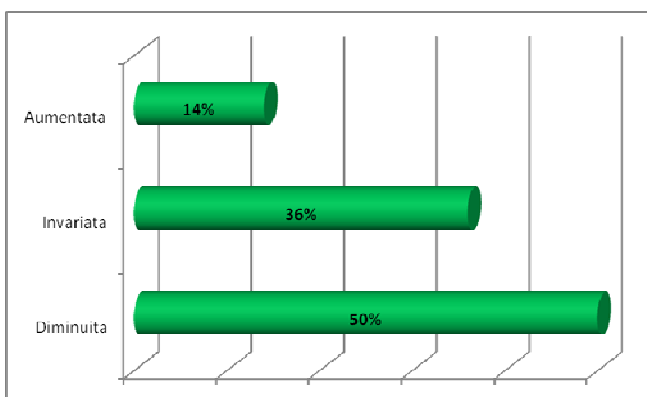
**SCHEDA INFOGRAFICA**

Indagine MDN Dealer Sat 2011 realizzata da Moto Dealer News

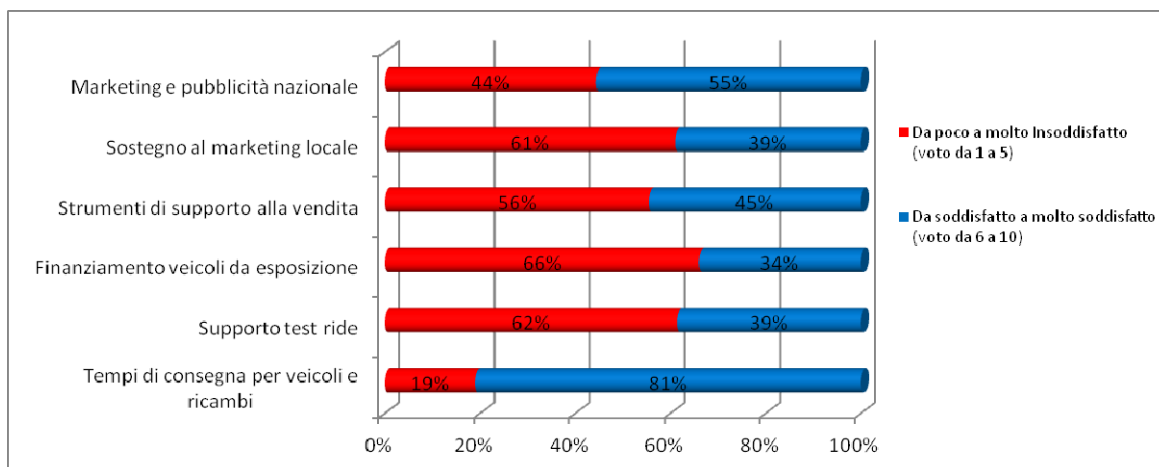
Se potessi ripartire da zero in questo business, cosa faresti?



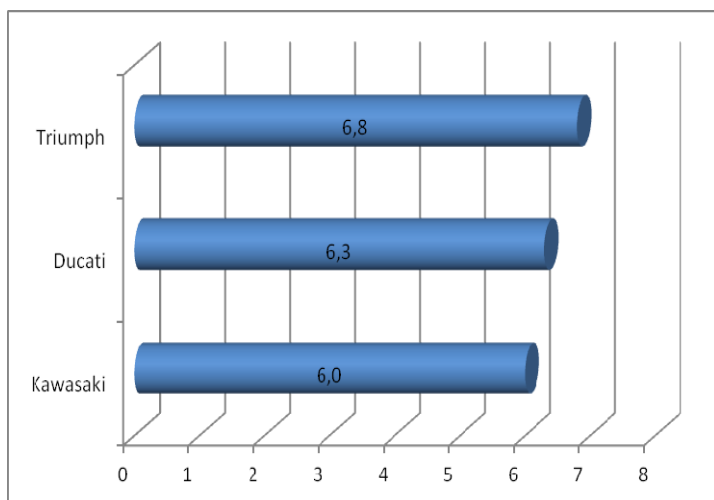
Negli ultimi due anni la tua soddisfazione verso la casa che rappresenti è:



Pensando al supporto Marketing e Commerciale qual è il tuo livello di soddisfazione verso la casa che rappresenti rispetto a (voto da 1 a 10):



Come giudichi la redditività del mandato della Casa che rappresenti per la tua azienda?  
Case con i punteggi più elevati (Top 3)



**Per maggiori informazioni**

**MY PR**

Francesco Corona – Federica Scalvini

tel\_ 02-54123452 fax\_ 02-54090230

e-mail\_francesco.corona@mypr.it – federica.scalvini@mypr.it

www\_www.mypr.it