

Inaugura a Torino il **primo negozio di Arval Italia**. Si chiama '**ARVAL Store**' e porta il **nome del gruppo multinazionale francese specializzato nel noleggio a lungo termine** (un servizio dedicato in origine alle sole aziende) che, negli ultimi anni, si è aperto all'emergente mercato dei **consumatori privati**, diventando un player di mobilità a tutto tondo.

Arval Italia, in particolare, dallo scorso anno, ha lanciato una **proposta di noleggio costruita ad hoc per i privati: una tariffa fissa mensile in un pacchetto all inclusive** che ingloba tutti i servizi necessari per la gestione dell'auto, come un chilometraggio pari a 100.000 km in 3 anni, RCA, copertura furto & incendio e danni ulteriori, manutenzione ordinaria e straordinaria, assistenza e soccorso stradale h24, tassa di proprietà e nessun costo a sorpresa.

In un contesto che vede **una forte crescita di consumatori che prendono in considerazione il noleggio dell'auto anziché l'acquisto** (in meno di 12 mesi, l'incremento dei contratti è stato di oltre il 30%, secondo i dati dell'Associazione di categoria Aniasa) e **cercano informazioni in rete** scegliendo la propria auto on line, con **ARVAL Store**, la *customer experience* si arricchisce di un luogo fisico.

Geograficamente collocato come un punto di raccordo fra la casa madre parigina e l'headquarter commerciale milanese, **ARVAL Store** nasce su queste premesse.

A Torino, perché torinese è **Alberto Di Tanno**, l'imprenditore che, insieme alla Direzione Generale di **Arval Italia**, progetta e sviluppa lo store. La partnership porta infatti la firma **Arval Italia-Intergea**, quest'ultima tra i leader nazionali nella distribuzione automotive.

*"Abbiamo 67 punti vendita in 6 regioni del Nord Italia" afferma **Alberto Di Tanno, AD e Presidente Intergea**. "Lavorando con migliaia di clienti, abbiamo toccato con mano che molti di loro erano attratti dall'opportunità di prendere un'auto a noleggio e desideravano saperne di più. Così nasce l'idea del negozio: ci mancava un partner che unisse alla nostra capillarità territoriale l'esperienza di questo specifico mercato e che avesse un'offerta multibrand. L'incontro con Arval è stato da subito decisivo: la Direzione aveva già una chiara strategia a medio-lungo termine dedicata al mercato dei consumatori privati".*

Gli fa eco **Grégoire Chové, Direttore Generale di Arval Italia**: *"Siamo orgogliosi di questa partnership, che ci dà l'opportunità di porci sul mercato come retailer del noleggio a lungo termine.*

Arval Store è un ulteriore esempio di come Arval Italia sappia sviluppare concretamente

*nuove iniziative grazie a un approccio di open innovation. **ARVAL Store** è un progetto di sperimentazione che oggi si colloca a Torino, ma che abbiamo l'ambizione di espandere sul territorio nazionale."*

Prosegue **Dario Casiraghi, Direttore Generale SME Solutions e New Business Development** (la divisione che si occupa di piccole medie imprese e privati) **di Arval Italia:** *"Fino a oggi, per i privati, abbiamo puntato sul digital con il nostro sito arval.it che ha un'area dedicata a questo target (www.arval.it/noleggio-lungo-termine-privati) e con una forte attività di web marketing. Con ARVAL Store cambiamo i paradigmi e introduciamo un nuovo modo di stare sul mercato, un approccio diverso che ci consentirà di essere ancora più vicini ai nostri clienti. Finora abbiamo lavorato in primis con i fleet manager e, adesso che abbiamo una leadership riconosciuta dai nostri clienti "business", desideriamo farci conoscere dai consumatori tutti: dal ragazzo che ha appena preso la patente e non ha modo di investire denaro per l'acquisto di una macchina, alla famiglia che vuole avere la certezza di un costo pianificato e certo ogni mese, senza dover pensare a bollo, assicurazione e le tante varie ed eventuali. ARVAL Store rientra in questa strategia. Con Intergea, sono certo che daremo il via a un nuovo canale distributivo di successo per il settore del noleggio a lungo termine".*

Arval Store: 1.200 mq customer tailored

I 200 mq all'interno di ARVAL Store prevedono un'area accoglienza e due postazioni dove i consulenti del negozio prendono in carico le richieste dei clienti. Diversi gli strumenti digitali a loro disposizione, tra cui gli **schermi interattivi** utili ad approfondire il noleggio a lungo termine e le soluzioni offerte.

I 1.000 mq dell'esterno prevedono invece una suddivisione in 3 aree:

- **Area usato:** se un cliente lo desidera, un consulente ARVAL Store propone una valutazione immediata, puntuale e trasparente del veicolo di proprietà, che può essere direttamente scalato dalla quota del canone di noleggio della nuova vettura
- **Area Noleggio:** sono esposte le auto "in promozione", già tutte targate, che possono essere visionate e provate dal cliente
- **Area Consegna:** il luogo in cui la nuova auto a noleggio viene consegnata al cliente

Le **tempistiche di consegna dell'auto sono "da primato"**, per il settore: potenzialmente in un solo giorno, il cliente può uscire con il suo contratto siglato, un'auto sostitutiva nel caso scelga l'opzione permuta, per poi avere, pochi giorni dopo, la sua nuova auto a noleggio.

Nasce Arval Store, il negozio dove l'auto non la compri ma la noleggi
(a lungo termine) | 3

ARVAL Store si trova in Corso Rosselli 236, a Torino. È aperto dal lunedì a venerdì dalle 9:00 alle 12:30 e dalle 14:30 alle 19:00; il sabato dalle 10:00 alle 12:30 e dalle 14:30 alle 19:00.