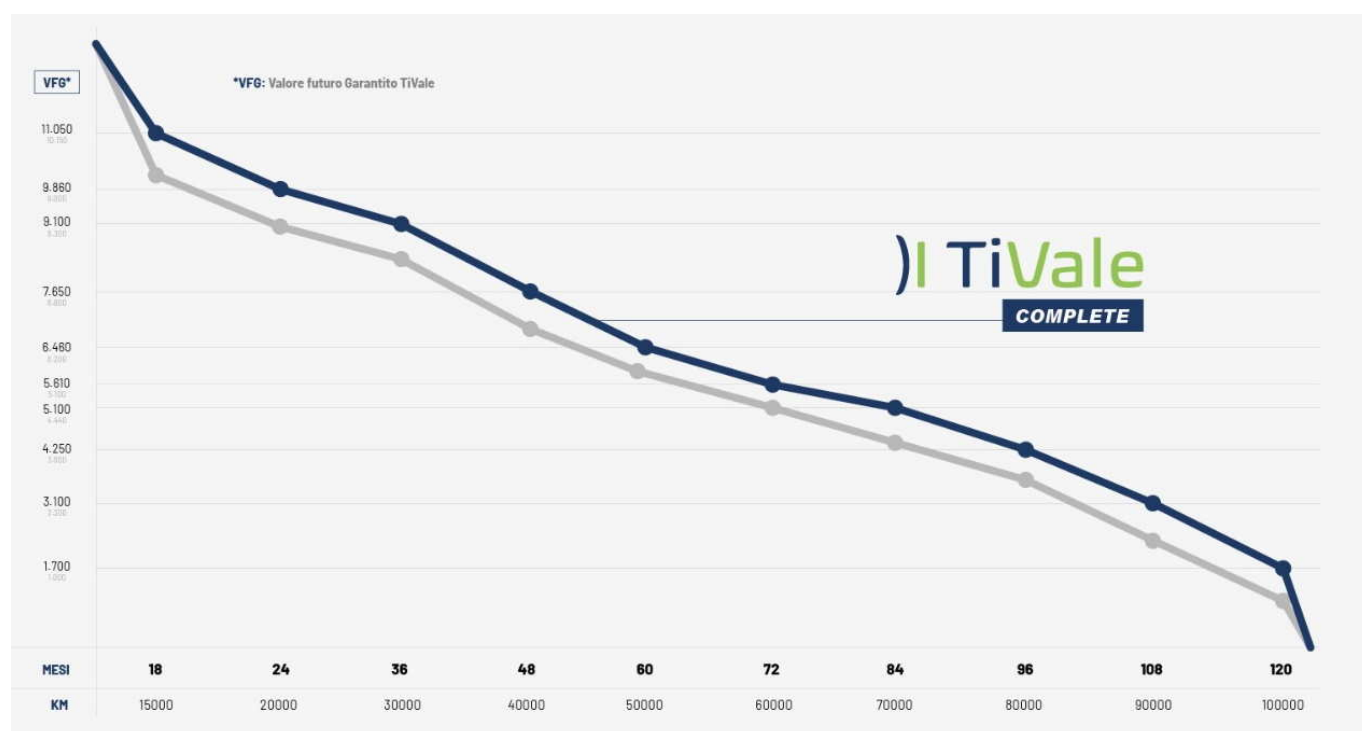


Il settore automotive è complesso e negli ultimi anni è stato messo a dura prova da crisi sempre più frequenti. L'ultima in ordine di tempo è quella del 2020, anno in cui il mercato ha chiuso con circa 1.381.496 veicoli, il 27,93% in meno rispetto alle previsioni sull'anno. Solo nel 2024 le vendite di autoveicoli potranno tornare ai livelli pre-pandemia, ma sarà necessario che i dealer trovino nuovi strumenti e tecnologie per guadagnare la fiducia dei propri clienti.

EQUS, la prima azienda europea nata per creare certificazioni di garanzia del valore nel settore automotive presenta **TiVale**, una **nuova e unica certificazione digitale di garanzia del valore** sicura, tangibile e trasferibile dedicata ad auto, moto e E-bike fino a oltre 10 anni di vita dalla data della prima immatricolazione, con il **96% di efficienza**, che non solo tutela i consumatori dalle frodi sul valore e dalle eccessive svalutazioni del mercato, ma anche il rivenditore. In caso di errore nella valutazione, l'azienda, infatti, si impegna a ritirare l'auto al valore indicato nella certificazione.



Come funziona TiVale per rivenditori e finanziari

Grazie al software proprietario, chiamato Enigma, i dealer hanno la possibilità di accedere ad un'area riservata che consente loro di gestire e attivare per i propri clienti, in totale autonomia, TiVale, la certificazione di garanzia del valore. Lo stesso vale per le finanziarie del settore che possono usare TiVale per integrare la propria offerta di servizi, dedicata al

settore automotive.

Grazie all'attivazione di questa certificazione che tutela il proprietario del veicolo da frodi e svalutazioni del mercato, il dealer crea un legame di fiducia con i propri clienti.

Nuovi servizi che favoriscono il contatto tra rivenditore e cliente

Il software Enigma, oltre alla creazione della certificazione TiVale, offre ulteriori servizi innovativi e gratuiti che sono a disposizione dei rivenditori per i propri clienti.

Uno di questi è il **simulatore sul TCO**, ovvero il *simulatore del costo di guida mensile del veicolo*. Il software calcola il costo su tre livelli: costo solo della guida, costo della guida più servizi (assicurazione RCA, furto e incendio, bollo ecc..) e costo della guida, servizi e carburante. In questo modo, il rivenditore potrà aiutare il cliente a calcolare con precisione l'esborso mensile che deve prevedere per guidare e mantenere l'auto, valorizzando in questo modo la propria proposta commerciale. Si tratta quindi di uno strumento informativo di grande utilità e capace di generare maggiore consapevolezza nel momento in cui il cliente deve effettuare la sostituzione del veicolo.

Nel software è presente anche un **comparatore sulle modalità di acquisto del veicolo** che è in grado di confrontare un acquisto in contanti, un acquisto attraverso un finanziamento con maxi rata o Valore Futuro Garantito, con un finanziamento classico. Il dealer è così in grado di fornire informazioni precise sulla condizione di acquisto migliore per il singolo cliente.

Infine, il **Best Selling Time**, un algoritmo che registra e monitora il mercato automobilistico indicando al cliente il miglior momento per la sostituzione del veicolo. Grazie a questa funzione i dealer rendono consapevoli i clienti sul miglior momento di sostituzione del proprio veicolo, favorendo in questo modo un ciclo di sostituzione programmato che incrementa in automatico le vendite di veicoli nuovi e usati.

Una volta che il cliente ha identificato il veicolo che vuole acquistare e le modalità di acquisto, il dealer può procedere con la personalizzazione e l'emissione della certificazione che verrà successivamente registrata in blockchain.

La garanzia, proprio grazie a **sistemi di codifica in Blockchain**, realizzati in partnership con **Luxochain**, può essere anche trasferita tra privati con tutti i vantaggi annessi e questo offre al dealer l'opportunità di acquisire un nuovo cliente e di mantenere il contatto con il veicolo.

L'obiettivo della piattaforma è dunque quello di fornire ai dealer una garanzia dall'alto valore aggiunto, attivando un nuovo ciclo di sostituzione programmato dei veicoli e creando così un legame di maggior fiducia con i propri clienti che non sono così vincolati ad un unico brand o ad una specifica scadenza, come oggi accade con i programmi "Valore Futuro Garantito" offerti dalle case automobilistiche. Si tratta di un'importante innovazione che pone le basi verso un nuovo paradigma di mercato.

Il mercato automotive in Italia: i consumatori sono preoccupati

Da un'indagine di mercato condotta da EQUS Italia è emerso che **il 49% dei consumatori non ha fiducia nel rivenditore d'auto e che il 23% è preoccupato delle eccessive svalutazioni del veicolo** e ha paura di vendere l'auto in un momento sbagliato.

Proprio sulla base di questi dati, EQUS ha creato un servizio che risponde alle reali problematiche del mercato, e offre, al tempo stesso, ai dealer strategie commerciali etiche e sostenibili, facilmente integrabili, che tengono conto delle caratteristiche del territorio su cui operano. *"Per essere credibili e affidabili ci siamo avvalsi della collaborazione di 7 Dealer nazionali, tra cui Leonori Spa (concessionaria Citroen, Peugeot, Kia, Honda, Mitsubishi e DR) di Roma; MO.VI Spa (concessionaria Mazda, Subaru, Mitsubishi, Kia e Jeep) a Torino e Genova; Audiello e Varallo (concessionaria Mazda e service Mazda e Toyota) di Torino; Parisi 2000 e Parisi Dakar, rivenditori generalisti multimarca, che hanno deciso di aderire al progetto in fase beta test, permettendoci di identificare tutti i processi necessari"* commentano **Gianpiero Micale**, CEO e **Davide Mistrangeli**, COO entrambi Co-Founder di EQUS Italia.

Grazie al contributo di questi dealer che hanno partecipato alla fase di beta test, EQUS Italia ha sviluppato un prodotto il più vicino possibile al rivenditore d'auto.

"TiVale rappresenta una soluzione unica nel suo genere nel panorama automotive nato per rafforzare l'impegno del venditore verso i suoi clienti, incrementando la fiducia tra le parti. Consapevoli di quanto sia importante lavorare sul rapporto di fiducia tra concessionario e cliente, abbiamo creato una rete di partner autorevoli e dall'altissimo profilo nazionale ed internazionale tra cui Quattroruote Professional, Autovista Group, Auto Datamanager. Stiamo inoltre lavorando con ACI per fare in modo di trasferire la certificazione di garanzia TiVale anche sul fascicolo vettura in Blockchain ACI Italia".

Ad oggi EQUS Italia ha raggiunto **importanti riconoscimenti nazionali**, come ad esempio il premio speciale EY all'interno del concorso Gaetano Marzotto 2031 ed è stata inoltre una una delle 10 realtà finaliste della 7ª edizione di Open-F@b Call4Ideas 2020. *"I riscontri che*

stiamo ricevendo ci fanno capire di essere sulla strada giusta per fornire al settore dell'automotive uno strumento altamente innovativo, ma siamo anche consapevoli che nella vita si possa sempre migliorare, ed è proprio quello che abbiamo intenzione di fare nel 2021.” concludono Gianpiero Micale e Davide Mistrangeli.

EQUS ITALIA

EQUS Italia è la prima azienda europea che produce una certificazione di garanzia - TiVale - dedicata al comparto Automotive, che trasforma l'auto in un Titolo di Valore.

La certificazione di garanzia viene prodotta grazie a sofisticati algoritmi proprietari in grado di prevedere il valore dell'auto fino a oltre 10 anni, con il 96% di efficienza. Può essere anche trasferita tra privati grazie a sistemi di codifica in Blockchain. Questa garanzia è dedicata a consumatori, case costruttrici, finanziarie, concessionari e rivenditori, per proteggere i clienti dalle svalutazioni di mercato, aumentando allo stesso tempo la fiducia tra le parti. EQUS Italia ha raggiunto importanti riconoscimenti nazionali, come ad esempio il premio speciale EY all'interno del concorso Gaetano Marzotto 2031 ed è stata inoltre una delle 10 realtà finaliste della 7a edizione di Open-F@b Call4Ideas 2020

© riproduzione riservata pubblicato il 16 / 02 / 2021